



Centro Orizzonte Lavoro
Società Cooperativa Sociale S. r. l.
Servizi al lavoro, all'impresa e al terzo settore
dalla qualità certificata (iso 9001:2015)



Corso di formazione dalla qualità certificata su

COME SI FA LA RACCOLTA FONDI

**VI edizione
ampliata e aggiornata con la Riforma del Terzo settore**

PREMESSA

Le attività in ambito sociale risentono sempre di più delle contrazioni dei bilanci pubblici, con le conseguenti ricadute negative sulla possibilità di far crescere (e, in qualche caso, di mantenere in vita) la propria organizzazione e i servizi e progetti che rendono significativa e sostenibile la propria mission.

Gli enti non profit da sempre attuano politiche di raccolta fondi, risultando però ancorati ai tradizionali canali di finanziamento. Di norma, ciò che manca è la capacità di fare fundraising in maniera professionale e continuativa; in modo, cioè, da garantire flussi più consistenti e regolari di entrate da destinare al sostegno delle diverse attività e ad assicurare la prospettiva di una stabilità di lungo periodo.

In un ambito complesso e in pieno sviluppo, quale è la raccolta fondi, solo possedendo figure preparate è possibile procedere senza improvvisazione o per tentativi ed errori, bensì in maniera efficace.

Cogliendo tale bisogno, questo corso di base, giunto ormai alla sesta edizione, si propone di sviluppare le competenze necessarie, illustrare i diversi mercati e le diverse tecniche e fornire gli strumenti grazie ai quali le organizzazioni senza scopo di lucro possono essere in grado di pensare, pianificare e attuare la propria raccolta fondi secondo una progressione logica e attraverso strumenti specifici ed efficaci, coerenti con le peculiarità delle diverse tipologie di enti che compongono la vasta area dell'universo non profit.

DESTINATARI

Dirigenti, operatori e volontari che operano (o intendono operare) nelle organizzazioni del terzo settore: ONLUS, enti di volontariato, associazioni, cooperative sociali, scuole statali e paritarie, parrocchie, istituti religiosi (province e case), diocesi, istituti secolari, ecc. Il corso è aperto anche a studenti universitari e laureati che intendono acquisire competenze specialistiche e/o intraprendere la professione del fundraiser. Possedere competenze nel campo della raccolta fondi, potrebbe infatti rappresentare una buona opportunità di inserimento lavorativo, dal momento che, a fronte di un bisogno crescente, le figure competenti nel settore risultano pressoché inesistenti.

A conclusione del percorso, un attestato di frequenza consentirà di arricchire il proprio curriculum.

PROGRAMMA

Primo modulo. Come si finanzia il terzo settore (introduzione generale)

- Il riposizionamento strategico delle attività
- La gestione finanziaria delle organizzazioni del terzo settore
- Le opportunità di finanziamento
- I rapporti tra terzo settore ed enti pubblici. Le convenzioni e gli affidamenti diretti
- Il radicamento sul territorio e la comunicazione efficace
- L'autofinanziamento: dal giornale dell'organizzazione alla "vendita" di servizi ai privati
- Il fundraising (parte introduttiva):
 - ✓ che cos'è il fundraising
 - ✓ gli elementi chiave
 - ✓ il mercato dei donatori

Secondo modulo. gli strumenti del fundraising

INDICE DEI CONTENUTI

- Alcuni strumenti
 - ✓ Mailing
 - ✓ Face to face
 - ✓ Le erogazioni liberali, il RID
 - ✓ Le sponsorizzazioni
 - ✓ Il payroll giving
 - ✓ I beni confiscati alla mafia
 - ✓ Il telemarketing
- La fidelizzazione dei donatori

Terzo modulo. Il digital fundraising

Questo nuovo modulo intende far cogliere le potenzialità del digitale, sviluppare le specifiche competenze di base e indicare le strategie e gli strumenti per rendere efficace la presenza on line e sui social media della propria organizzazione e la relativa raccolta. Non c'è dubbio, infatti, che il canale di fundraising oggi maggiormente in espansione al fine di trovare donatori, oltretutto, ad un costo molto più basso rispetto ad altri sistemi e al *direct mailing* cartaceo in particolare, è proprio il web. Le indagini ci dicono che il 54% di chi usa internet ha effettuato almeno una donazione negli ultimi 12 mesi e che il 48% dei donatori è in internet che cerca le organizzazioni.

Il modulo è rivolto, in particolare, alle piccole organizzazioni che ritengono di non potere utilizzare questo canale.

- L'uso di internet
- Il sito web e il blog
- Il mailing
- Il social media marketing per il non profit: Facebook, Instagram, Twitter
- Pay per click
- SEO, Google per il non profit, Advertising (Google AdWords & Grants), Web Analytics
- Il crowdfunding
- Iodono.com; ilmiodono.it; Terzo Valore di Banca Intesa San Paolo.

Quarto modulo. Lotterie, tombole, pesche di beneficenza

- Le attività produttive marginali
- Gli eventi speciali. Le raccolte pubbliche di fondi.
- Carattere non commerciale delle attività produttive marginali e della cessione occasionale di beni
- Spettacoli, cene, pranzi, eventi sportivi, concerti...
- Tombole, lotterie, pesche e banchi di beneficenza
- Premi non riscossi nei pubblici concorsi

Quinto modulo. Lasciti, testamenti, legati

- Definizioni e aspetti giuridici
- Mission, vision, case, obiettivi
- La ricerca dei donatori
- Il piano di azione, l'analisi swot e la comunicazione efficace
- Il data base e il suo ruolo strategico
- L'analisi dei risultati

Sesto modulo. il 5 x 1000, come raccogliere con successo

- Come funziona il 5 X 1000. Le novità correnti
- Le scadenze
- Per una comunicazione efficace
- La rendicontazione
- Per una raccolta di successo

Settimo modulo. La raccolta fondi per le cooperative sociali

- Il fundraising come importante funzione aziendale
- La logica del social welfare
- L'incrocio tra gli obiettivi e il target dei potenziali donatori
- Testimonial e supporter
- Il feedback (opportunità e criticità)
- Le tappe fondamentali del percorso
- La storia di un caso eccellente (scelte di fondo, staff coinvolto, start up, prima campagna, risultati)

Ottavo modulo. La raccolta fondi per gli enti ecclesiastici (parrocchie, istituti religiosi e secolari, seminari, ecc.)

- Il "dovere" del fundraising
- Dalle forme tradizionali alle moderne metodologie
- Un ufficio per la raccolta fondi
- Le peculiarità degli enti religiosi
- La programmazione del processo di fundraising e la scelta degli strumenti (erogazioni liberali, ramo ONLUS e 5 X 1000, eventi speciali e vendite benefiche, direct mail, internet e social network, eredità, legati ...)

Nono modulo. La raccolta fondi per le scuole statali, paritarie e private

- Gli strumenti del fundraising
- Le normative di riferimento
- Il processo per la raccolta fondi (operatori, documento di buona causa, partner, scelta delle strategie)
- Buone prassi (analisi di un caso di eccellenza)

METODOLOGIA

Pur essendo un corso di primo livello, diretto a fare acquisire le competenze di base relative alla raccolta fondi, lo stesso si caratterizza per il suo taglio operativo, volto a trasferire concrete metodologie di lavoro, così da consentire l'immediata applicabilità di quanto appreso, al fine di individuare gli strumenti più idonei alla propria organizzazione ed elaborare e programmare concreti piani e attività di fundraising. Torneranno utili a tale scopo gli abbondanti materiali che verranno distribuiti a ciascun partecipante durante il corso.

DATE

- ✓ **6 e 7 febbraio 2020**, 09,30/18,00 (dal 1° al 6° modulo, di base per tutti).
- ✓ **11 febbraio 2020**, 15,30/18,30 (7° modulo)
- ✓ **17 febbraio 2020**, 15,30/18,30 (8° modulo)
- ✓ **19 febbraio 2020**, 09,30/ 12,00 (9° modulo)

Attenzione: **le iscrizioni chiudono il 3 Febbraio 2020**, salvo esaurimento anticipato dei posti. Poi sarà troppo tardi per ripensarci.

SEDE DEL CORSO

La sede di svolgimento è quella del Centro Orizzonte Lavoro, via Crescenzo Galatola 16, Catania - (nei pressi del Monastero dei Benedettini di Piazza Dante).

Di seguito il link della posizione da google maps:

<https://www.google.com/maps/place/Via+Crescenzo+Galatola,+16,+95124+Catania+CT/@37.5035508,15.0807933,17z/data=!3m1!4b1!4m5!3m4!1s0x1313e32910f526f7:0xc204207153096425!8m2!3d37.5035508!4d15.082982?hl=it>

A richiesta, ci è possibile segnalare qualche struttura vicina alla sede dei corsi, ove risiedere a costi contenuti.

DOCENTI

L'attività formativa verrà condotta da don Enzo Giammello, presidente del Centro Orizzonte Lavoro, coordinatore delle iniziative di fundraising della società, che ha tenuto le cinque precedenti edizioni del corso, e dal dott. Francesco Patanè, fundraiser esperto in opportunità di finanziamento per il terzo settore, digital fundraising e crowdfunding.

COSTI E SCONTISTICA

Il percorso formativo prevede un corso di base e tre approfondimenti.

Il corso di base, diretto a tutti, comprende i primi sei moduli e prevede una quota di iscrizione di € 130,00 (IVA compresa, se dovuta).

L'importo si riduce ad € 100,00 qualora al corso si iscrivano due o più persone, facenti parte del medesimo ente (studio professionale, organizzazione non profit, ecc.) o legate tra loro a qualunque titolo.

Ci si può avvalere del medesimo importo ridotto (€ 100,00) se, pur iscrivendosi da soli, si prenota la propria partecipazione anche ad un altro (eccetto il sesto e il settimo) dei corsi in programma, purché i due importi, entrambi scontati, vengano versati in un'unica soluzione entro il primo dei due termini di scadenza.

È possibile giocare d'anticipo: versando oggi stesso (e fino al 30 novembre 2019) quanto dovuto per l'iscrizione, ci si può avvalere di **un ulteriore risparmio di 20 euro** e il proprio posto in aula sarà assicurato fin d'ora.

I successivi tre moduli, la partecipazione ai quali è facoltativa, rappresentano degli approfondimenti, rivolti a quanti sono interessati alle specifiche tematiche. In particolare, il settimo modulo riguarda le cooperative sociali, l'ottavo gli enti ecclesiastici, quali le parrocchie, gli istituti e gli enti religiosi in genere, mentre il nono riguarda le scuole statali, paritarie e private.

La frequenza di tali moduli (settimo, ottavo e nono), prevede il versamento aggiuntivo di € 30,00, nel caso si partecipi ad uno solo di essi, di € 50,00 se a due moduli o di € 60,00, qualora si vogliano frequentare tutti e tre.

Attenzione: **le iscrizioni chiudono il 3 Febbraio 2020**, salvo esaurimento anticipato dei posti. Poi sarà troppo tardi per ripensarci

L'iscrizione comprende l'aggiornamento sui bandi di finanziamento che verranno emanati nei sei mesi successivi al corso, oltre, naturalmente, al materiale utilizzato dal docente e ad una abbondante serie di altri sussidi didattici che faciliteranno la successiva attività di progettazione.

Il pagamento può essere effettuato con una delle seguenti modalità:

- ✓ bonifico bancario, IBAN: IT85Y0306909606100000060970 – Banca Intesa San Paolo, specificando nella causale del pagamento: "Iscrizione al corso su come si fa la raccolta fondi";
- ✓ tramite assegno bancario non trasferibile o circolare, intestato a: Cooperativa Centro Orizzonte Lavoro;
- ✓ in contanti.

N.B. Qualunque sia la modalità prescelta, l'iscrizione è valida solo in seguito all'avvenuto pagamento.

MODALITA' DI ISCRIZIONE

Per iscriversi al corso è sufficiente inviare la scheda di iscrizione, debitamente compilata, a info@centroorizzontela.it unitamente ad una attestazione dell'avvenuto pagamento, entro la data di chiusura delle iscrizioni (3 Febbraio 2020).

Per favorire il lavoro di gruppo, l'adeguato apprendimento di quanto insegnato, la dinamicità dell'aula e l'interazione con il docente, l'attività formativa è a numero chiuso. Al fine di assicurarsi un posto, occorre quindi prenotare prima possibile la propria partecipazione con l'invio della scheda di adesione e il versamento della quota prevista.

PER INFORMAZIONI

- ✓ Scrivi una mail a: **info@centroorizzontela.it**
- ✓ Chiama allo: **095.320054 – 3475625014** (Lunedì-Venerdì, 09:30-12:30 e 16:00-19:00)
- ✓ Visita il sito: **www.centroorizzontelavoro.it**
- ✓ Vieni a trovare in: **via Crescenzo Galatola, 16 – Catania (CT)**