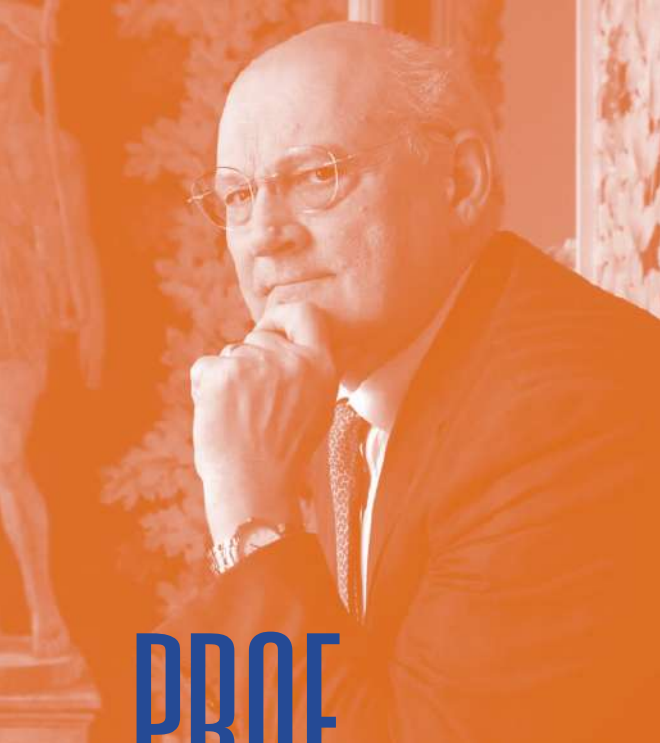


# DAL 1999 FORMIAMO I FUNDRAISER DI DOMANI.

La scuola di fundraising  
di AICCON, la prima in  
Italia a specializzarsi  
sulla raccolta fondi.



WWW.FUNDRAISINGSCHOOL.IT



# PROF. STEFANO ZAMAGNI

Università di Bologna,  
Presidente Commissione  
Scientifica AICCON

“Oggi non basta più declinare il principio del dono sull’asse del dare – donare a chi si trova nel bisogno. Occorre portarsi sulla dimensione dell’essere, perché l’agire donativo mira al compimento della persona che dona, alla sua fioritura (l’eudaimonia aristotelica). La donazione diventa generativa quando è dentro una prospettiva di dono (relazionale), diversamente è una mera azione strumentale. Il Fundraising è quindi un mezzo attraverso il quale la persona incide responsabilmente sull’ambiente che la circonda, co-producendo Valore Aggiunto Sociale.”

# ESPERIENZA

Da oltre 20 anni formiamo i professionisti del fundraising. The FundRaising School è la prima scuola in Italia dedicata interamente alla raccolta fondi.

# VISIONE

Un catalogo in costante aggiornamento che propone una visione sempre rinnovata del fundraising per cogliere sfide presenti e future, frutto del lavoro di un comitato scientifico formato da accademici e professionisti della raccolta fondi e del Terzo settore.

# BEST PRACTICE

In un contesto che evolve velocemente, le esperienze, i casi studio e le testimonianze sono indispensabili per comprendere al meglio i concetti. I nostri docenti sono la nostra forza... professionisti della raccolta fondi che portano in aula la loro quotidianità!

# DIDATTICA AUMENTATA™

Un nuovo format per i corsi di formazione. Una metodologia innovativa in grado di integrare in maniera strategica l'irrinunciabile dimensione relazionale con l'accessibilità e la personalizzazione del digitale, potenziando l'apprendimento

# NETWORKING

Oltre 200 partecipanti ogni anno! Un network di organizzazioni e enti operanti nell'ambito dell'Economia Sociale, linfa vitale per un potenziale fundraiser e per lo sviluppo di progetti sostenibili.

# THE FUNDRAISING SCHOOL TI AIUTA A



## Acquisire strumenti e consapevolezza

Costruire la tua cassetta degli attrezzi da fundraiser e migliorare le tue conoscenze



## Fidelizzare i donatori

Strumenti e idee per identificare, coinvolgere e fidelizzare i tuoi donatori



## Sperimentare

Laboratori per mettere in pratica sotto la guida di fundraiser professionisti



## Costruire la tua community

Accrescere il tuo network con nuovi professionisti e colleghi, ma anche acquisire gli strumenti per ampliare la community

## OFFERTA FORMATIVA



### CORSI IN AULA

Un'esperienza d'aula con un mix di teoria ed esercitazioni pratiche. Una full immersion nel mondo del fundraising, un'occasione di networking con partecipanti e docenti non solo in aula ma anche davanti a un caffè!



### CORSI IN DIDATTICA AUMENTATA™

Un mix di sessioni live (in aula o online) e contenuti on demand, frutto di una progettazione dettagliata sulle esigenze, gli stili e i ritmi di apprendimento dei partecipanti.



### CERTIFICATO

La convenienza di un percorso annuale costruito sulle tue esigenze



### FORMAZIONE PERSONALIZZATA

Pacchetti formativi su misura per la tua organizzazione e le competenze dei dipendenti

# DIDATTICA AUMENTATA™

**L'emergenza sanitaria Covid-19 è una grande palestra soprattutto per il settore della formazione che ha subito un'improvvisa, e a volte forzata, trasformazione digitale.**

Un periodo in cui, oltre a mettere in campo tutte le nostre capacità di resilienza, abbiamo studiato, investito e sperimentato per costruire una didattica innovativa in grado di arricchire, attraverso l'uso della tecnologia, l'attività formativa. Non ci siamo limitati a trasporre in digitale quello che facevamo in aula, ma abbiamo usato la tecnologia per abilitare nuovi strumenti formativi in grado di integrare e "aumentare" l'esperienza dei partecipanti. Da qui il nome Didattica Aumentata™.

Un format e una metodologia in grado di integrare in maniera strategica l'irrinunciabile dimensione relazionale con l'accessibilità e la personalizzazione del digitale, potenziando l'apprendimento.

## Caratteristiche della Didattica Aumentata™



**Studio con i propri ritmi attraverso una piattaforma**



**Episodi formativi "on demand" e una biblioteca di materiali**



**Incontri live di confronto con i docenti, in aula o in diretta**



**Tempo per riflettere, far sedimentare le nozioni apprese e sperimentare**

**Cosa dice chi l'ha provata:**

*"Sono rimasto fortemente coinvolto dalla sensazione di una comunità di interesse, anche attraverso il mezzo digitale"*

*"Si è riusciti ad unire i lati positivi della didattica in presenza (rapporto frontale, possibilità di chiedere delucidazioni) e di quella digitale (flessibilità nell'utilizzo dei materiali, possibilità di rivedere le lezioni)"*



# CALENDARIO CORSI 2021



## CORSI IN AULA

### Principi e Tecniche di Fundraising

📍 Forlì  
📅 16-18 giugno 2021

### Lasciti

📍 Bologna  
📅 28 giugno 2021

### Strategie di Fundraising

📍 Forlì  
📅 14-16 luglio 2021

### Fundraising per la Rigenerazione Urbana

📍 Bologna  
📅 16 settembre 2021

### Fundraising for Community Building

📍 Bologna  
📅 22 settembre 2021



## CORSI IN DIDATTICA AUMENTATA

### Corporate Fundraising

📅 Dal 19 maggio 2021  
al 26 maggio 2021

### Social Media Fundraising

📅 Dal 14 giugno 2021  
al 25 giugno 2021

### Cultura e Fundraising

📅 Dal 14 ottobre 2021  
al 29 ottobre 2021

### Crowdfunding per il Non Profit

📅 Dal 25 ottobre 2021  
al 10 novembre 2021

### Fundraising con le Fondazioni Internazionali

📅 Dal 4 novembre 2021  
al 18 novembre 2021

### Fundraising e Impatto Sociale

📅 Dall' 11 novembre 2021  
al 26 novembre 2021

# CALENDARIO CORSI 2021

<b>DIDATTICA AUMENTATA™</b> <b>Corporate Fundraising</b>		<b>Dal 19 maggio 2021 al 26 maggio 2021</b>
<b>DIDATTICA AUMENTATA™</b> <b>Social Media Fundraising</b>		<b>Dal 14 giugno 2021 al 25 giugno 2021</b>
<b>AULA</b> <b>Principi e Tecniche di Fundraising</b>	<b>Forlì</b>	<b>16-17-18 giugno 2021</b>
<b>AULA</b> <b>Lasciti</b>	<b>Bologna</b>	<b>28 giugno 2021</b>
<b>AULA</b> <b>Strategie di fundraising</b>	<b>Forlì</b>	<b>14-15-16 luglio 2021</b>
<b>AULA</b> <b>Fundraising per la Rigenerazione Urbana</b>	<b>Bologna</b>	<b>16 settembre 2021</b>
<b>AULA</b> <b>Fundraising for Community Building</b>	<b>Bologna</b>	<b>22 settembre 2021</b>
<b>DIDATTICA AUMENTATA™</b> <b>Cultura e Fundraising</b>		<b>Dal 14 ottobre 2021 al 29 ottobre 2021</b>
<b>DIDATTICA AUMENTATA™</b> <b>Crowdfunding per il non profit</b>		<b>Dal 25 ottobre 2021 al 10 novembre 2021</b>
<b>DIDATTICA AUMENTATA™</b> <b>Fundraising con le Fondazioni Internazionali</b>		<b>Dal 4 novembre 2021 al 18 novembre 2021</b>
<b>DIDATTICA AUMENTATA™</b> <b>Fundraising e impatto sociale</b>		<b>Dall'11 novembre 2021 al 26 novembre 2021</b>



# CORSI IN AULA



## Principi e Tecniche di Fundraising

📍 Forlì  
📅 16-17-18 giugno 2021

€ 500 + IVA

**L'indispensabile formazione per ogni fundraiser.** Da che parte iniziare? Tre giornate per comprendere l'ABC del fundraising e porre le basi per la tua carriera da fundraiser.

## Fundraising per la Rigenerazione Urbana

📍 Bologna  
📅 16 settembre 2021

€ 200 + IVA

**Quali modelli e strumenti per favorire la partecipazione** di soggetti privati (cittadini, fondazioni e imprese) a progetti di rigenerazione urbana?

## Lasciti

📍 Bologna  
📅 28 giugno 2021

€ 200 + IVA

**Chi lo dice che le piccole organizzazioni non possono fare una campagna lasciti?** Una giornata intensiva per acquisire competenza e consapevolezza rispetto a questo strumento spesso giudicato erroneamente "non accessibile".

## Fundraising for Community Building

📍 Bologna  
📅 22 settembre 2021

€ 200 + IVA

**Come costruire la propria community?** La community e la relazione sono il fulcro della raccolta fondi, così come il fundraising è uno strumento di community building. Scopriamo insieme gli strumenti per crearle e rafforzarle.

## Strategie di Fundraising

📍 Forlì  
📅 14-15-16 luglio 2021

€ 500 + IVA

**Dalla pianificazione all'implementazione di strategie di successo.** Come inserire le attività di raccolta fondi in quadro strategico più ampio? Come ideare e implementare una campagna di fundraising? Come scegliere i canali e gli strumenti idonei per veicolare il tuo messaggio? Tre giornate per definire una strategia e tradurla in campagne in grado di integrare strumenti online e offline.



### OGNI CORSO IN AULA PREVEDE:



Full immersion d'aula\*



Dimensione relazionale ed esperienziale



Networking e confronto con partecipanti e docenti

\* La formazione d'aula sarà gestita nel pieno rispetto delle norme in vigore. Qualora la didattica in presenza non fosse consentita, il corso sarà ri-programmato o ri-progettato per essere erogato completamente in digitale.





# CORSI IN DIDATTICA AUMENTATA™

## Corporate Fundraising

**Partnership, sponsorizzazioni e donazioni da parte di aziende.** Entriamo nel mondo del corporate fundraising e capiamo insieme come creare relazioni durevoli nel tempo con le imprese.

 Dal 19 maggio 2021  
al 26 maggio 2021

€ 200  
+ IVA

## Social Media Fundraising

**Tecniche e tattiche per raccogliere fondi attraverso i social media.** I social network sono oggi i touchpoint più efficaci con i nostri donatori: dove incontrarli, coinvolgerli e fidelizzarli. Ma sono anche "affollati", con una quantità inimmaginabile di contenuti, informazioni e organizzazioni che vi transitano quotidianamente. Dopo una panoramica sull'uso dei principali social media in ottica di fundraising, i laboratori vi guideranno nella costruzione di un piano editoriale social e di una campagna di Facebook Advertising.

 Dal 14 giugno 2021  
al 25 giugno 2021  
 24 e 25 giugno 2021

€ 300  
+ IVA

## Cultura e Fundraising

**Strumenti di sostenibilità per le organizzazioni culturali e creative.** Come coinvolgere nuove categorie di sostenitori da affiancare ai finanziamenti pubblici per il settore culturale? Un corso per comprendere come costruire strategie continuative e strutturate per coinvolgere privati cittadini e imprese e imparare a progettare in ambito culturale.

 Dal 14 ottobre 2021  
al 29 ottobre 2021  
 28 e 29 ottobre 2021

€ 300  
+ IVA

## Crowdfunding per il non profit

**Raccogliere fondi attraverso le piattaforme di crowdfunding.** Come si costruisce una campagna di crowdfunding di successo? Il corso, oltre ad una visione d'insieme del mercato a livello mondiale e nazionale, analizzerà il processo che conduce alla creazione di una campagna di crowdfunding finalizzata alla raccolta fondi per progetti di un'organizzazione non profit. Un'esercitazione pratica guiderà i partecipanti negli step da attuare per costruire una campagna di successo.

 Dal 25 ottobre 2021  
al 10 novembre 2021  
 10 novembre 2021

€ 250  
+ IVA

## Fundraising con le Fondazioni Internazionali

**Intercettare finanziamenti all'estero.** Sai che puoi richiedere contributi anche a fondazioni non italiane? Il corso aiuta i fundraiser a guardare oltre i confini, a individuare e saper cogliere le opportunità offerte a livello internazionale per il finanziamento di progetti dal forte valore sociale aggiunto.

 Dal 4 novembre 2021  
al 18 novembre 2021  
 18 novembre 2021

€ 300  
+ IVA

## Fundraising e impatto sociale

**Strumenti di valutazione e accountability per la raccolta fondi.** Come realizzare un bilancio sociale orientato all'impatto? Come valutare e comunicare le attività realizzate e l'impatto sociale generato dalla tua organizzazione? Valutare e comunicare l'impatto sociale è oggi fondamentale per accrescere le donazioni tanto da enti filantropici, quanto da individual donors.

 Dall' 11 novembre 2021  
al 26 novembre 2021  
 25 e 26 novembre 2021

€ 300  
+ IVA



**OGNI CORSO  
IN DIDATTICA  
AUMENTATA™  
PREVEDE:**



**Accesso agli episodi  
formativi on demand**



**Giorni di aula\* per mettere  
a terra i contenuti e  
confrontarsi**



**Esercitazioni pratiche per  
sperimentare quanto  
appreso**



**Networking e confronto  
con docenti e partecipanti**

\* La formazione d'aula sarà gestita nel pieno rispetto delle norme in vigore. Qualora la didattica in presenza non fosse consentita, il corso sarà ri-progettato per essere erogato completamente in digitale.

# OPEN BADGE

**All'interno di un mercato sempre più attento alle competenze, oggi più che mai è fondamentale valorizzare i processi di apprendimento formale e informale e le soft skill acquisite nei differenti contesti.**

Per questo The FundRaising School ha deciso di adottare un sistema di certificazione digitale che valorizzi le competenze acquisite attraverso i propri corsi e che riteniamo necessarie per chi vuole svolgere la professione del fundraiser.

**Partecipando ai corsi della Scuola sarà possibile ottenere un OPEN BADGE, una certificazione digitale di conoscenze, abilità e competenze acquisite, facile da condividere e da includere nel proprio curriculum.**

Uno strumento in più che The FundRaising School ti mette a disposizione per valorizzare il tuo portfolio di competenze in ottica di apprendimento continuo e supportare la tua crescita professionale.

# CERTIFICATO

**15%**  
DI SCONTO

Pagando i tre corsi in un'unica soluzione avrai il 15% di sconto!

**Partecipa a 3 corsi per ottenere il Certificato in Fundraising Management!**

Un percorso graduale capace di guidarti dalle fondamenta del fundraising verso una formazione specializzata sul tema di maggior interesse per la tua organizzazione e di approfondire l'uso di uno strumento specifico.

# FORMAZIONE PERSONALIZZATA

**Corsi su misura per  
la tua organizzazione**

## **I vantaggi della Formazione Personalizzata:**

- Un corso progettato insieme per **rispondere alle esigenze della tua organizzazione**, tenendo in considerazione la cultura aziendale e i processi interni;
- Formazione delle risorse interne, **efficace alternativa a consulenze** sul tema del fundraising;
- **Accreditamento e certificazione** della Scuola riconosciuti come elementi distintivi e qualificanti delle realtà del Terzo settore a livello nazionale. The FundRaising School rilascerà un certificato di riconoscimento del percorso svolto;
- **Organizzazione flessibile** dei moduli presso la tua sede di lavoro;
- Il team di The FundRaising School a disposizione della tua organizzazione.

The FundRaising School mette a disposizione la sua esperienza e il suo **team di professionisti** per sviluppare **percorsi personalizzati** a partire dagli obiettivi della tua organizzazione, direttamente presso la tua sede!



**Costruiamo  
insieme il  
percorso!**

**Compila la scheda di richiesta** sul sito della Scuola, sarai richiamato al più presto.

**Per ulteriori informazioni:**  
Giorgia Perra  
Tel 0543 374694  
giorgia.perra3@unibo.it

# DOCENTI



**Andrea Alfieri**

Strategy Consultant  
Guanxi



**Martina Bacigalupi**

Consulente Fundraising  
Docente Università di Bologna



**Francesca Battiston**

Co-founder Social Seed



**Roger Bergonzoli**

Direttore Generale della  
Fondazione Santa Rita da Cascia



**Giorgia Bonaga**

Professoressa Università  
di Bologna



**Silvia Capotorto**

Senior Business Development  
Manager Fondazione AIRC



**Cristina Delicato**

Responsabile Fundraising  
Università Campus Bio-Medico di  
Roma



**Catia Drocco**

Co-founder Studio Romboli e  
Coordinatrice Master Religious  
Fundraising



**Fabrizio Farinelli**

Chief Digital Officer Fondazione  
Umberto Veronesi



**Mara Garbellini**

Responsabile Comunicazione,  
Raccolta Fondi e Marketing di  
Fondazione Sacra Famiglia



**Maria Carla Giuliano**

Social media editor di Medici  
Senza Frontiere



**Alberto Giusti**

Business Angel  
Guanxi



**Marianna Martinoni**

Consulente Fundraising



**Serena Miccolis**

Ricercatrice Area Ricerca  
AICCON



**Sara Rago**

Coordinatrice Area Ricerca  
AICCON



**Angelo Rindone**

Fondatore di Produzioni dal  
Basso



**Andrea Romboli**

Fondatore Studio Romboli



**Pier Luigi Sacco**

Professore di Economia della  
Cultura presso l'Università IULM di  
Milano



**Paolo Venturi**

Direttore The FundRaising School  
e AICCON



**Stefano Zamagni**

Presidente della Pontificia  
Accademia delle Scienze Sociali

# INFORMAZIONI



## Modalità d'iscrizione

Per iscriversi, compilare la scheda di iscrizione online disponibile sul sito [www.fundraisingschool.it](http://www.fundraisingschool.it)

I corsi sono a numero chiuso, pertanto l'iscrizione si intende perfezionata solo con il versamento della quota che dovrà avvenire entro 7 giorni dall'iscrizione.

Le condizioni contrattuali sono disponibili sul sito [www.fundraisingschool.it](http://www.fundraisingschool.it)

I corsi di The FundRaising School sono finanziabili con voucher FON.COOP

### Per ulteriori informazioni:

[www.foncoop.coop](http://www.foncoop.coop)

Numero verde 800 912 429

## Attestato

Al termine dei corsi verrà rilasciato un attestato di partecipazione.



## Sconto 10% sulla quota d'iscrizione ai singoli corsi:

- Per chi ha già partecipato ai nostri corsi
- Soci AICCON
- Cooperative aderenti a Confcooperative, Legacoop e AGCI
- Tre o più persone appartenenti alla stessa organizzazione
- Organizzazioni aderenti al Forum Terzo Settore
- Organizzazioni Socie IID ed a quelle facenti parti di IO DONO SICURO
- Studenti Universitari
- Soci ASSIF

## Contatti

### The FundRaising School

c/o Università di Bologna  
Scuola di Economia e Management

### Sede di Forlì

P.le della Vittoria 15 – 47121 Forlì

Tel 0543 374 694

WhatsApp 328 7865 964

[ecofo.aiccon@unibo.it](mailto:ecofo.aiccon@unibo.it)

[www.fundraisingschool.it](http://www.fundraisingschool.it)



THE FUND  
RAISING  
SCHOOL



ALMA MATER STUDIORUM  
UNIVERSITÀ DI BOLOGNA

[WWW.FUNDRAISINGSCHOOL.IT](http://WWW.FUNDRAISINGSCHOOL.IT)