

**Centro di Servizio per il
Volontariato
della provincia di Vicenza**

Contrà Mure San Rocco, 28
36100 Vicenza
Telefono 0444 235 308
Fax 0444 528 488
www.csv-vicenza.org
info@csv-vicenza.org



**Ente Gestore: Mo.V.I.
Federazione Provinciale di Vicenza**
Delibera del Comitato di Gestione del Fondo
Speciale Regionale per il Volontariato
n. 46 del 15/12/2008
www.volontariatoinrete.org



**Centro di Servizio per il Volontariato
della provincia di Vicenza**

<http://www.csv-vicenza.org>



PIANO FORMAZIONE

ANNO 2010

perCorsi... inFormazione...
dedicati alle ODV

perCorso: **Corso Fund Raising**

relatore: **Dott.ssa Elisa Guya Raco**

Corso Fund Raising

· Primo incontro

giovedì 10 giugno, dalle 17.30 alle 20.00

presso la sede CSV – Contrà Mure San Rocco 28, Vicenza

· Secondo incontro

giovedì 24 giugno, dalle 17.30 alle 20.00

presso la sede CSV – Contrà Mure San Rocco 28, Vicenza

· Terzo incontro

giovedì 1 luglio, dalle 17.30 alle 20.00

presso la sede CSV – Contrà Mure San Rocco 28, Vicenza

· Quarto incontro

sabato 3 luglio, dalle 9.30 alle 16.00

presso il Centro Servizi dell'Ulss4 "Alto Vicentino" – Via Europa Unita 12, Montecchio Precalcino

Formatore:

incaricato dal CSV di Vicenza

dott.ssa Elisa Guya Raco

Per iscrizioni:

tel +39 0444 235308 - fax +39 0444 528488

e-mail: formazione@csv-vicenza.org

sito web: www.csv-vicenza.org (all'interno della sezione "formazione")

Premessa:

Le organizzazioni nonprofit, comprese le associazioni di volontariato, si trovano nella sempre più impellente necessità di reperire risorse per perseguire e sviluppare la propria mission; molto spesso infatti il problema principale di un'associazione viene identificato con la scarsità di fondi a disposizione, ma non è così.

Il fund raising è ben più della semplice attività di ricerca di risorse economiche: è un complesso sistema che, se ben pianificato, permette alle associazioni di volontariato di crescere, svilupparsi e continuare a perseguire la propria mission.

Fare fund raising in modo sistematico e metodologico vuol dire decidere di implementare nella propria organizzazione un nuovo approccio organizzativo e di apertura al territorio: la finalità del fund raising non deve essere trovare denaro, ma costruire e fidelizzare relazioni che siano durature nel tempo con potenziali ed effettivi donatori. Il fund raising diventa così un'attività strategica di reperimento di risorse umane, strumentali e finanziarie, volta a garantire nel tempo la sostenibilità dell'associazione e a promuovere il suo sviluppo costante attraverso l'affermazione della propria identità sociale e culturale verso una molteplicità di interlocutori.

Obiettivi del corso

Fornire ai partecipanti uno strumento strategico, al tempo stesso concreto e operativo, per implementare all'interno delle proprie organizzazioni l'attività di fund raising. Dare spunti per migliorare la comunicazione esterna dell'associazione, così da rafforzare e consolidare la propria riconoscibilità sul territorio.

Metodologia

Il corso sarà strutturato in modo da fornire una visione globale sulle attività necessarie per una coerente strategia di fund raising, attraverso uno schema di lavoro utile a guidare quel complesso processo di analisi, progettazione, attuazione e valutazione che è il presupposto di una valida attività di reperimento fondi.

Sarà molto utile che i partecipanti condividano la propria esperienza con l'aula, così da creare un processo di confronto e uno spunto d'analisi su casi ed esigenze reali. La formazione si divide in quattro incontri tematici, ognuno dei quali approfondisce un aspetto fondamentale e fornisce strumenti utili, sia teorici che pratici, per l'implementazione e la sostenibilità dell'organizzazione.

Contenuti

1° incontro:

- Il fund raising: principi e valori
- Fiducia e donazioni
- Donazioni o sponsorizzazioni?

2° incontro:

- Le "12 regole" che stanno alla base di una attività di fund raising
- Mi servono solo denari?
- Primi passi verso la pratica

3° incontro:

- I mercati del fund raising: tipologie, strumenti e potenzialità
(le persone, le imprese, le fondazioni, la pubblica amministrazione)

4° incontro (1° parte):

- Pianificare la nostra attività di fund raising
- Cosa e quanto ci serve?
- Dove e come lo cerco?
- In quanto tempo prevedo di trovarlo?
- E soprattutto chi fa che cosa

4° incontro (2° parte):

- La comunicazione e il marketing a servizio della raccolta fondi
- Il rapporto con la stampa e la raccolta fondi
- Prospettive e potenzialità del fund raising a livello locale:
perché essere piccoli non è sempre uno svantaggio!