

# THE FUND RAISING SCHOOL

Calendario Corsi 2019

*Dal 1999  
formiamo  
i fundraiser  
di domani*

**The FundRaising School**, nata dalla volontà di **AICCON**,  
la prima scuola italiana specializzata sulla raccolta fondi.

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

 **aiccon**  
alta formazione



ALMA MATER STUDIORUM  
UNIVERSITÀ DI BOLOGNA

*“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) e perciò alla sua generatività. Il dono non è quindi un mero flusso (la donazione), ma una **relazione**. Il **Fundraising** in questo senso è un **mezzo** attraverso il quale la persona, attraverso la propria donazione (intesa come segno del DONO, della relazione), co-produce Valore Aggiunto Sociale.”*

***Prof. Stefano Zamagni,**  
Università di Bologna, Presidente Commissione Scientifica AICCON*



# LA PRIMA SCUOLA ITALIANA DI RACCOLTA FONDI

The FundRaising School è **la prima scuola italiana** specializzata sulla raccolta fondi, nata dalla volontà di **AICCON** – centro studi sui temi dell'economia sociale e dell'imprenditorialità sociale, promosso dall'Università di Bologna e dal Terzo settore.

Da 20 anni ci dedichiamo alla **professionalizzazione** di chi decide di addentrarsi nel complesso settore della raccolta fondi e **accompagniamo i fundraiser in un percorso di crescita e specializzazione.**

Siamo convinti che grazie alle numerose **testimonianze** che entrano in aula, ai **casi studio** di portata nazionale e internazionale e alle **conoscenze** dei nostri docenti – professionisti che affrontano quotidianamente le sfide del *fundraising* - saremo in grado di costruire con **passione e autenticità** una visione sempre più professionale e rinnovata di questo settore.

## OFFERTA FORMATIVA



### CORSI A CATALOGO

Un catalogo completo, da principi e tecniche di base a temi specialistici.



### CERTIFICATI

La convenienza di un percorso annuale costruito sulle tue esigenze.



### FORMAZIONE PERSONALIZZATA

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



### SEDI DIDATTICHE

Tre sedi didattiche: Forlì, Bologna e Roma. I corsi di Formazione Personalizzata si svolgono in tutta Italia presso la tua sede.

## CORSI BASE

### PRINCIPI E TECNICHE DI FUNDRAISING

BERTINORO (FC), 27-29 MARZO 2019

## CORSI AVANZATI

### IL PIANO STRATEGICO PER IL FUNDRAISING

Management e strumenti per costruire  
una strategia di successo

FORLÌ, 11-12 APRILE 2019

### LA CAMPAGNA DI FUNDRAISING

Dall'ideazione all'implementazione

FORLÌ, 9-10 MAGGIO 2019

## CORSI SPECIALISTICI

### SOCIAL MEDIA E CROWDFUNDING PER IL NON PROFIT

FORLÌ, 12-13 GIUGNO 2019

### FUNDRAISING PER L'IMPRESA SOCIALE

FORLÌ, 27-28 GIUGNO 2019

### CULTURA E FUNDRAISING

FORLÌ, 24-25 OTTOBRE 2019

### FUNDRAISING E IMPATTO SOCIALE

FORLÌ, 7-8 NOVEMBRE 2019

### FUNDRAISING CON LE FONDAZIONI INTERNAZIONALI

ROMA, 29 NOVEMBRE 2019

## LAB

### OFFICINA 5X1000

BOLOGNA, 11 MARZO 2019

### CORPORATE FUNDRAISING

BOLOGNA, 24 MAGGIO 2019

### DIGITAL FUNDRAISING E INBOUND MARKETING PER IL NON PROFIT

FORLÌ, 14 GIUGNO 2019

### LASCITI

BOLOGNA, 20 SETTEMBRE 2019

### GOOGLE ADWORDS E AD GRANTS PER IL NON PROFIT

BOLOGNA, 21 NOVEMBRE 2019

## CORSI in COLLABORAZIONE

PRINCIPI E TECNICHE DI  
FUNDRAISING PER GLI ENTI  
ECCLESIASTICI E RELIGIOSI

# CALENDARIO 2019

|  |   |               |           |
|--|---|---------------|-----------|
|    | Officina 5x1000   | 11 marzo      | Bologna   |
|    | Principi e Tecniche di Fundraising                        | 27-29 marzo   | Bertinoro |
|    | Il piano strategico per il Fundraising                    | 11-12 aprile  | Forlì     |
|    | La campagna di Fundraising                                | 9-10 maggio   | Forlì     |
|    | Corporate Fundraising                                     | 24 maggio     | Bologna   |
|    | Social Media e Crowdfunding per il non profit             | 12-13 giugno  | Forlì     |
|  | Digital Fundraising e Inbound Marketing per il non profit | 14 giugno     | Forlì     |
|  | Fundraising per l'impresa sociale                         | 27-28 giugno  | Forlì     |
|  | Lasciti   | 20 settembre  | Bologna   |
|  | Cultura e Fundraising                                     | 24-25 ottobre | Forlì     |
|  | Fundraising e impatto sociale                             | 7-8 novembre  | Forlì     |
|  | Google AdWords e Ad Grants per il non profit              | 21 novembre   | Bologna   |
|  | Fundraising con le Fondazioni Internazionali              | 29 novembre   | Roma      |



# Corso BASE

## PRINCIPI E TECNICHE DI FUNDRAISING

Bertinoro, 27-28-29 marzo 2019

€ 500 + IVA

*L'indispensabile formazione per ogni fundraiser*

Da che parte iniziare? 3 giornate per comprendere l'ABC del fundraising e porre le basi della tua carriera di *fundraiser*.

---



# Corsi AVANZATI

## IL PIANO STRETEGICO PER IL FUNDRAISING

Forlì, 11-12 aprile 2019

€ 290 + IVA

*Management e strumenti per costruire una strategia di successo*

Come garantire la sostenibilità della tua organizzazione? Come inserire le attività di raccolta fondi in quadro strategico più ampio? La pianificazione e il commitment di tutta l'organizzazione sono condizioni imprescindibili per il successo della raccolta fondi.

---

## LA CAMPAGNA DI FUNDRAISING

Forlì, 9-10 maggio 2019

€ 290 + IVA

*Dall'ideazione all'implementazione*

Come costruire una campagna di fundraising? Come scegliere i canali e gli strumenti idonei per veicolare il tuo messaggio? 2 giornate per strutturare una campagna di fundraising in grado di integrare strumenti online e offline.



# Corsi SPECIALISTICI

## SOCIAL MEDIA E CROWDFUNDING PER IL NON PROFIT

Forlì, 12-13 giugno 2019

€ 250 + IVA

### ***Strategie e strumenti per la raccolta fondi online***

Come utilizzare i *social media* efficacemente per la raccolta fondi? Come si costruisce una campagna di *crowdfunding* di successo? Un corso che vi accompagnerà nel mondo del *digital fundraising*.

---

## FUNDRAISING PER L'IMPRESA SOCIALE

Forlì, 27-28 giugno 2019

€ 250 + IVA

### ***Piani di sostenibilità per progetti comunitari***

Quali strumenti per la sostenibilità delle imprese sociali? Più che in altre organizzazioni, il *fundraiser* di un'impresa sociale deve coniugare competenze e strumenti diversi per gestire un *funding mix* che includa donazioni, ma anche finanza e *equity*.

---

## CULTURA E FUNDRAISING

Forlì, 24-25 ottobre 2019

€ 250 + IVA

### ***Strumenti di sostenibilità per le organizzazioni culturali e creative***

Come coinvolgere nuove categorie di sostenitori da affiancare ai finanziamenti pubblici per il settore culturale? 2 giorni per comprendere come costruire strategie continuative e strutturate per coinvolgere privati cittadini e imprese e imparare a progettare in ambito culturale.

---

## FUNDRAISING E IMPATTO SOCIALE

Forlì, 7-8 novembre 2019

€ 250 + IVA

### ***Strumenti di valutazione per la raccolta fondi***

Come valutare e comunicare l'impatto sociale generato dalle attività della tua organizzazione? Il corso fornisce ai partecipanti gli strumenti e le conoscenze per valutare ("dare valore") l'impatto delle proprie attività sulla comunità e comunicarlo agli *stakeholder*.

---

## FUNDRAISING CON LE FONDAZIONI INTERNAZIONALI

Roma, 29 novembre 2019

€ 400 + IVA\* (\*Quota agevolata per chi ha già conseguito il Certificato in FundRaising Management: € 300 + IVA)

### ***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.

---

## OFFICINA 5X1000

**Bologna, 11 marzo 2019**

€ 180 + IVA

Una giornata intensiva per ideare, pianificare e gestire la campagna 5 per Mille della tua organizzazione.

---

## CORPORATE FUNDRAISING

**Bologna, 24 maggio 2019**

€ 180 + IVA

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.

---

## DIGITAL FUNDRAISING E INBOUND MARKETING PER IL NON PROFIT

**Forlì, 14 giugno 2019**

€ 180 + IVA

Non solo comunicare la propria campagna ed il proprio messaggio online, ma intercettare il donatore nel momento giusto con il contenuto più adatto a lui e fidelizzarlo alla tua causa.

---

## LASCITI

**Bologna, 20 settembre 2019**

€ 180 + 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".

---

## ADWORDS E GOOGLE AD GRANTS PER IL NON PROFIT

**Bologna, 21 novembre 2019**

€ 180 + IVA

Google Ad Grants rende più semplice agli utenti fare donazioni per la tua causa. Se è più facile donare, gli utenti saranno più propensi a farlo. Una giornata intensiva per comprendere lo strumento e gestirlo.

---



## PRINCIPI E TECNICHE DI FUNDRAISING PER GLI ENTI ECCLESIASTICI E RELIGIOSI

*Strumenti di relazione sociale per le organizzazioni di origine religiosa*

Il modulo propone una dimensione del fundraising concepita non solo come insieme di metodi di raccolta fondi, ma come modalità di comunicazione, di servizio e di presenza dialogante con la collettività.

Corso promosso dal **Network Romboli Associati** in partnership con The FundRaising School.



# CERTIFICATI

## Cerchi un percorso completo e continuativo?

**2 percorsi differenti e personalizzabili**, rivolti a chi vuole intraprendere la carriera del *fundraiser* e a chi vuole consolidare le proprie competenze.

I certificati ti permettono di **partecipare a 3 corsi** attraverso un percorso graduale capace di fornire la conoscenza dei fondamenti del *fundraising* e una formazione specializzata sul tema di maggiore interesse per la tua organizzazione!

**Quota di iscrizione: € 900+IVA**

*Le iscrizioni ai certificati devono essere versate in un'unica soluzione.  
La quota è già comprensiva di sconto non cumulabile con altri.*




# CERTIFICATO IN FUNDRAISING MANAGEMENT

## XIX EDIZIONE




### CORSO BASE

Principi e tecniche di Fundraising




 Bertinoro (FC)  
 27 marzo 2019  
 3 giorni

### CORSO AVANZATO

Il piano strategico per il Fundraising

 Forlì  
 11 aprile 2019  
 2 giorni

**OPPURE**  
La campagna di Fundraising

 Forlì  
 9 maggio 2019  
 2 giorni

### CORSO SPECIALISTICO

Uno dei corsi in programma a scelta tra:

Cultura e Fundraising  
Fundraising e Impatto Sociale  
Fundraising per l'Impresa Sociale  
Fundraising con le Fondazioni Internazionali

# CERTIFICATO IN DIGITAL FUNDRAISING\*

## VI EDIZIONE


### CORSO BASE

Principi e tecniche di Fundraising

 Bertinoro (FC)  
 27 marzo 2019  
 3 giorni

### CORSO AVANZATO

Il piano strategico per il Fundraising

 Forlì  
 11 aprile 2019  
 2 giorni

**OPPURE**  
La campagna di Fundraising

 Forlì  
 9 maggio 2019  
 2 giorni

### CORSO SPECIALISTICO

Social Media e Crowdfunding per il Non Profit

 Forlì  
 12 giugno 2019  
 2 giorni

\* Il Certificato si può ottenere anche partecipando ad un **CORSO AVANZATO a scelta + il CORSO SPECIALISTICO Social Media e Crowdfunding per il Non Profit** per chi ha già una pregressa esperienza in ambito di strategie di raccolta fondi online. Quota d'iscrizione: € 540 + IVA

# FORMAZIONE PERSONALIZZATA

## Corsi su misura per la 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!

I vantaggi della Formazione Personalizzata:

- un corso progettato 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 riconosciute come elementi distintivi e qualificanti delle realtà del Terzo settore a livello nazionale;
- **organizzazione flessibile** dei moduli presso la tua sede di lavoro;
- **il team di The FundRaising School a disposizione della tua organizzazione.**

***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, mail: [giorgia.perra3@unibo.it](mailto:giorgia.perra3@unibo.it)**



# DOCENTI



**Martina Bacigalupi** Docente dei corsi “Cultura e Fundraising” e “Fundraising con le Fondazioni Internazionali”. Consulente fundraising, esperta di cultura e finanziamenti europei.



**Francesca Battistoni** Docente del corso “Fundraising e Impatto Sociale”. Co-fondatrice di Social Seed. Esperta di innovazione sociale si occupa di politiche per l'innovazione e per il welfare, di economia della cultura e di misurazione dell'impatto sociale.



**Roger Bergonzoli** Docente del corso “Principi e Tecniche di Fundraising”. Responsabile *fundraising* e comunicazione della Fondazione Santa Rita da Cascia onlus. Vincitore nel 2017 del premio Italian Fundraising Award come fundraiser dell'anno.



**Cristina Delicato** Docente del corso “Principi e tecniche di fundraising”. Consulente di marketing per il non profit e fundraising. Collabora con l'Università Campus Bio-Medico di Roma e altre realtà non profit.



**Alessandra Delli Poggi** Docente del LAB “Corporate Fundraising”. Responsabile delle Partnership Nazionali e Territoriali e delle attività di New Business di AIRC, l'Associazione Italiana per la Ricerca sul Cancro. Vincitrice nel 2018 del premio Italian Fundraising Award come fundraiser dell'anno.



**Catia Drocco** Docente dei corsi “Principi e tecniche di fundraising” e “Il piano strategico di Fundraising”. Promotrice del Network Romboli Associati e co-fondatrice di bSOCIAL comunicazione e fundraising.



**Cristina Duranti** Docente del corso “Fundraising con le Fondazioni Internazionali”. Coordinatrice delle attività di *grant-seeking* fundraising internazionale della Fondazione Internazionale Buon Pastore ONLUS.



**Fabrizio Farinelli** Docente del corso “Il piano strategico di Fundraising”. Da anni si occupa di strategie online per il Non Profit, prima per Lega del Filo d'Oro poi per la Fondazione Andrea Bocelli; oggi è Responsabile Fundraising di CVM Comunità Volontari per il Mondo.



**Paolo Ferrara** Docente dei corsi “Social Media e Crowdfunding per il Non Profit” e “La campagna di Fundraising”. Responsabile Comunicazione e Raccolta Fondi della Fondazione Terre des Hommes Italia.



**Mara Garbellini** Docente del corso “La campagna di Fundraising” e del LAB “Lasciti”. Da oltre 20 anni consulente, project manager e docente di fundraising per il non profit in ambito sanitario, sociale, ambientale e culturale.



**Alberto Giusti** Docente dei corsi “Social Media e Crowdfunding per il Non Profit”, “Principi e tecniche di fundraising” e LAB “Digital Fundraising e Inbound Marketing”. Consulente strategico e docente in ambito digital. Collabora con società e ONP italiane ed estere su business modelling online, piani strategici di sviluppo e crowdfunding.



**Marianna Martinoni** Docente dei corsi “Cultura e Fundraising” e “Il piano strategico di Fundraising”. Consulente nel settore della comunicazione e del fundraising per le organizzazioni non profit, in particolare per quelle che operano nel settore culturale e nel settore socio sanitario.



**Luigi Montemurro** Docente del LAB “AdWords e Google Ad Grants per il Non Profit”. Dal 2016 è Project Manager di Guanxi e autore di Digital Building Blocks.



**Sara Rago** Docente del corso “Fundraising e Impatto Sociale”. Coordinatrice dell’Area Ricerca presso AICCON. Co-autrice del volume “Valutare l’impatto sociale. La questione della misurazione nelle imprese sociali”.



**Andrea Romboli** Docente dei corsi “Fundraising per l’impresa sociale”, “Principi e tecniche di fundraising per gli enti ecclesiastici e religiosi” e LAB “Officina 5x1000”. Fondatore del Network Romboli Associati ed amministratore Unico di bSOCIAL comunicazione e fundraising.



**Pier Luigi Sacco** Direttore Scientifico *The FundRaising School* e docente del corso “Cultura e Fundraising”. Professore di Economia della Cultura presso l’Università IULM di Milano. Direttore Centro IRVAPP - Fondazione Bruno Kessler. Consulente in ambito di politiche culturali, economia dei mercati culturali e responsabilità sociale in Italia e all’estero.



**Paolo Venturi** Direttore di The FundRaising School e di AICCON. Esperto in materia di Economia Sociale, impresa sociale e non profit.



**Francesca Zagni** Docente del corso “Principi e tecniche di fundraising”. Consulente strategico Management e Fundraising con ventennale esperienza. Docente di Fundraising e Marketing Sociale presso l’Università S. Tommaso d’Aquino (Angelicum).



**Stefano Zamagni** Professore di Economia politica all’Università di Bologna. Adjunct Professor of International Political Economy alla Johns Hopkins University, Bologna Center. Presidente della Commissione Scientifica di AICCON.



**Flaviano Zandonai** Docente del corso “Fundraising per l’impresa sociale”. Sociologo, svolge attività di ricerca, formazione e consulenza nel settore non profit e dell’impresa sociale. Lavora come open innovation manager all’interno del Gruppo Cooperativo Cgm.

# 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)

## SCONTI SULLA QUOTA D'ISCRIZIONE AI SINGOLI CORSI

**Sconto 10%:**

- 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

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

Per ulteriori informazioni: [www.foncoop.coop](http://www.foncoop.coop); numero verde 800912429

## ATTESTATO

Al termine dei corsi verrà rilasciato un attestato di partecipazione.

## CONTATTI

**The FundRaising School**

c/o Università di Bologna – Scuola di Economia, Management e Statistica  
Sede di Forlì

P.le della Vittoria 15 – 47121 Forlì

Tel 0543 374694

WhatsApp 3287865964

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

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



**THE FUND  
RAISING  
SCHOOL**

[www.fundraising-school.it](http://www.fundraising-school.it)