



## ROSSANA CAMPA

Esperta di Comunicazione e Fundraising con all'attivo un'esperienza ultraventennale all'interno di una realtà di raccolta fondi nell'ambito del non profit, Missioni Don Bosco. Ha affiancato ad uno spaccato sulla comunicazione in senso stretto la costruzione di un piano di fundraising cucito ad hoc per la propria organizzazione. Ha seguito negli anni la crescita della propria realtà impegnata nel sociale, sperimentando all'interno del proprio team l'evoluzione del settore e l'aggiornamento di tecniche e strumenti di raccolta fondi. Ha imparato sulla propria pelle che fundraiser non per forza si nasce... ma si diventa. E non se ne può più fare a meno!



**IL FUTURO  
È LA NOSTRA MISSIONE**

# STRATEGIE DI FUNDRAISING PER LA COOPERAZIONE

## OFFERTA DIDATTICA

- **Inizio del corso:** 27 aprile 2023
- **Scadenza iscrizioni:** 26 aprile 2023 (sconto per iscrizioni early booking entro il 14 aprile)
- **6 unità di apprendimento asincrone, che prevedono:** materiali didattici disponibili offline guidati da file audio/video, esercitazioni individuali, verifica finale, brevi sessioni Q&A settimanali in diretta con la tutor (partecipazione non obbligatoria).
- **2 appuntamenti in diretta video su Zoom:** Presentazione della classe - 27 aprile ore 21.00; Incontro di restituzione di gruppo - 27 giugno ore 21.00
- **Conclusione del corso:** giugno 2023
- **Titolo rilasciato:** Diploma di specializzazione in Fundraiser per la cooperazione

## PRESENTAZIONE

Il corso si propone di rispondere agli interrogativi relativi a una figura ormai molto attuale, quella del fundraiser, che sta crescendo come ruolo anche all'interno di molte realtà della cooperazione internazionale. All'interno di un piano di sostenibilità economica di una organizzazione non governativa impegnata nel campo della cooperazione internazionale allo sviluppo e per pianificare le attività di raccolta fondi, le skills di riferimento e l'inquadramento all'interno di una disciplina che ha moltissime potenzialità di crescita sono basilari per **costruire il proprio kit di sopravvivenza all'interno di una ONG**: questo percorso di formazione ha l'obiettivo **di far conoscere da vicino la realtà del non profit attraverso l'approfondimento delle attività e dei principi fondamentali della raccolta fondi nel terzo settore** andando nel cuore delle tecniche di fundraising, incrociando quelle tradizionali con quelle digitali, con **un'analisi valoriale delle potenzialità dei diversi contesti della raccolta fondi**.

Tutto questo con un occhio di riguardo al valore del fundraiser oggi, tra sfide sempre nuove e rilevante valenza sociale.

Potrai acquisire le nozioni relative alla strutturazione di un piano di fundraising che parta da una **pianificazione strategica chiara ed includa le varie possibilità di analisi ed avanzamento del piano stesso**. Inoltre, lo studente acquisirà la **conoscenza di diversi strumenti di FUNDRAISING** presenti oggi sul mercato, che possono essere potenziati in alcuni contesti o presentare diverse implicazioni e utilizzi nelle differenti realtà di raccolta fondi. Esploreremo le nozioni di base e le linee guida essenziali per entrare nel merito di una pianificazione chiara e applicabile nei diversi ambiti, approfondendo i cosiddetti "ingredienti per un buon fundraising".

Sarà fondamentale non solo vagliare le possibilità di acquisizione e fidelizzazione dei sostenitori, ma anche **esplorare le potenzialità della piramide dei donatori**. Lo studente imparerà a **monitorare e valutare le possibilità di riuscita di una campagna** ed indirizzarla verso gli obiettivi prefissati, e verso i valori portanti di un'organizzazione o realtà sociale che sta nascendo o crescendo nella raccolta fondi.

La scelta metodologica è quella di presentare agli studenti **gli strumenti utilizzati negli uffici di raccolta fondi, differenziando i diversi approcci** nelle differenti realtà del mondo non profit. Ci dedicheremo a **simulazioni e studi di caso** provenienti da contesti reali. Con un approccio partecipativo, ci confronteremo nelle restituzioni settimanali ed **esploreremo alcuni casi studio di una realtà di raccolta fondi avviata da anni. Valuteremo le potenzialità di alcune campagne**, condividendo le buone pratiche e valutandone le inefficienze. Individueremo le nuove sfide e criticità degli strumenti di fundraising più recenti che aiutano a creare cross medialità nella comunicazione e a far crescere una Organizzazione Non Profit.

Grazie alla metodologia dell'apprendimento collaborativo, infine, verrai coinvolto in attività ed esercitazioni di gruppo, oltre a prove individuali, con l'obiettivo di sperimentare gli strumenti pratici e teorici utili a formulare e a gestire un piano di fundraising.

## DESTINATARI

Studenti universitari e laureati desiderosi di specializzazione; neolaureati incuriositi dal mondo del Fundraising nel mondo non profit, cooperanti e personale già coinvolto nella progettazione che vuole aumentare le proprie competenze professionali e aprirsi a un settore che nel lungo periodo fa la differenza nella modalità di approccio al lavoro e nella crescita del team di riferimento.

## PROGRAMMA

La classe inizierà il corso con un primo incontro in diretta **"Mi Presento"** che si terrà **il 27 aprile 2023 alle ore 21.00** sulla piattaforma Zoom. Lo scopo di questo appuntamento sincrono (in diretta) è quello di conoscersi reciprocamente, condividere motivazioni e aspettative del percorso formativo appena iniziato, incontrare la tutor che racconterà per grandi linee la struttura e la metodologia del corso stesso. L'incontro verrà registrato per coloro al quale non potranno partecipare.

- **Unità 1, 28 aprile - 4 maggio**

### **Introduzione al fundraising**

Elementi di pianificazione strategica che ripercorrono le linee guida per la raccolta fondi. Entriamo già nel merito di alcune realtà che le utilizzano, percorrendo due strade: la teoria e il primo confronto con casi concreti ad integrazione con le linee strategiche dell'organizzazione.

- **Unità 2, 5 - 11 maggio**

### **Metodo e dono nel fundraising**

Il FUNDRAISING non solo come strumento di raccolta fondi ma anche modalità di approccio e lavoro, e realizzazione di un piano a partire dal target di riferimento "individui".

- **Unità 3, 12 - 18 maggio**

### **Strumenti di fundraising. Creiamo la nostra "cassetta degli attrezzi"**

Per avere dei buoni ingredienti di FUNDRAISING analizziamo in profondità tecniche e strumenti soffermandoci su casi studio esemplificativi e analizzando il mercato attraverso le lenti di potenziali target.

- **Unità 4, 19 - 25 maggio**

### **Fare analisi dei dati**

Punto fermo a cui dedicare un approfondimento con esempi chiari nella metodologia e elemento fondamentale per crescere nella propria Organizzazione.

- **Unità 5, 26 maggio - 1 giugno**

### **Trovare il proprio modo di fare fundraising, anche nel mondo della cooperazione**

Analisi di alcuni elementi chiave che portano alla costruzione del piano strategico costruito ad hoc per la propria organizzazione. Analisi del FUNDRAISING di nicchia.

- **Unità 6, 2 - 8 giugno**

### **Trasparenza, monitoraggio e rendicontazione**

Dal corporate alla raccolta individui, dal macro al micro. Essere efficaci e concreti, valorizzando i risultati raggiunti e guardando sempre alla trasparenza con i donatori e agli obiettivi futuri.

### **Distribuzione Verifica Finale 9 giugno 2023**

In questa data, all'interno dell'aula dedicata in piattaforma, sarà visibile la consegna della verifica finale : allo studente verrà richiesto di redigere un elaborato e di caricarlo entro quindici giorni in piattaforma.

### **Incontro di restituzione - 27 giugno ore 21.00 su Zoom**

Per agevolare l'interazione con la classe è prevista l'organizzazione di brevi momenti in diretta (**Q&A - Question and Answer**), **ogni martedì alle 21 sulla piattaforma Zoom**. Durante questi appuntamenti sarà possibile interagire direttamente con la tutor e con gli altri corsisti, condividendo dubbi e/o domande sul tema affrontato in ciascuna settimana. Questi incontri non sono in nessun modo obbligatori ma rappresentano un'occasione di incontro e condivisione.

## **METODOLOGIA**

Per frequentare il corso è necessario collegarsi alla piattaforma e-learning Scuola di Alta Formazione [www.formazione.volint.it](http://www.formazione.volint.it). Una volta effettuata l'iscrizione al corso, si riceverà una e-mail contenente le credenziali di accesso alla piattaforma. La piattaforma offre funzionalità simili a quelle di un'aula virtuale, basandosi sull'apprendimento collaborativo e sulla costruzione di una conoscenza condivisa. La metodologia di apprendimento a distanza utilizza strumenti asincroni interamente online (come forum e materiali multimediali), in grado di produrre un livello di interattività paragonabile a un corso erogato in presenza.

Il corso si sviluppa in **sei unità di apprendimento erogate il venerdì di ciascuna settimana del corso**. A partire dalla mezzanotte di venerdì, gli studenti troveranno disponibili in aula virtuale i materiali didattici (file, audio o video) corrispondenti alla lezione della settimana, guidati da file audio/video della tutor.

I materiali didattici potranno essere scaricati dalla piattaforma e consultati offline. Eventuali **video-approfondimenti** legati a tematiche specifiche saranno invece erogati in versione registrata. Inoltre, per alcune unità di apprendimento e in base alle esigenze della classe, potranno essere organizzati dei **webinar**, con date e orari che verranno comunicati ad inizio corso, in modo da favorirne l'interattività.

Per seguire il corso **non è necessario collegarsi alla piattaforma ad un orario definito**: i materiali didattici e le proposte di attività saranno inseriti in piattaforma dalla tutor il venerdì e rimarranno disponibili per lo studente **senza scadenza**. Gli utenti avranno **accesso alla piattaforma fino ad un mese dalla fine del corso**.

Gli studenti sono tenuti a prendere parte ad un forum di discussione virtuale. **La partecipazione al forum è essenziale** per lo svolgimento e il pieno raggiungimento degli obiettivi del corso. Gli studenti potranno confrontarsi, discutere e dialogare sul tema della lezione, al fine di apprendere attraverso un approccio collaborativo e partecipativo. La tutor seguirà attivamente tutti gli studenti, indirizzando il loro lavoro e rispondendo ai loro quesiti.

La stima orientativa dell'impegno richiesto dal corso è di circa **8 ore settimanali**, generalmente suddivise tra lettura e studio del materiale didattico, lettura dei contributi della tutor e navigazione sulla piattaforma. È lasciata a discrezione dello studente la possibilità di approfondire ulteriormente le lezioni, attraverso testi aggiuntivi forniti dalla tutor.

## REQUISITI

Non è richiesta nessuna conoscenza specifica di base.

## VALUTAZIONE

Gli studenti verranno valutati sulla base della partecipazione attiva durante (60% della valutazione finale). Inoltre, è prevista una verifica finale, necessaria per il superamento del corso (40% della valutazione finale). La valutazione complessiva verrà espressa in centesimi.

Per superare il corso e ricevere l'attestato, sarà necessario raggiungere 65/100 punti.

## TITOLO FINALE

Al termine del corso viene rilasciato a ogni partecipante un **Diploma di specializzazione in Fundraiser per la Cooperazione** che attesta la proficua partecipazione al corso e il superamento con successo delle prove richieste.

## CHI PROPONE I CORSI

**La Scuola di Alta Formazione del VIS**, con esperienza di più di vent'anni in corsi di formazione con tecniche digitali, ha la finalità di diffondere una cultura della cooperazione e della progettazione sociale e di fornire competenze professionali a chi si occupa di tematiche legate ai suddetti settori. La Scuola si appoggia alla lunga esperienza del VIS in materia di cooperazione allo sviluppo e si avvale di docenti qualificati, interni all'organismo o provenienti da altre organizzazioni non governative o istituti universitari.

La Scuola di Alta Formazione mira a diffondere una professionalità nell'ambito della cooperazione, della progettazione sociale e dei temi di cittadinanza globale sia tra giovani studenti in cerca di una specializzazione in questo settore sia tra professionisti alla ricerca di aggiornamenti tematici o di nuove opportunità professionali.

## CONTRIBUTO DI ISCRIZIONE

Il contributo di iscrizione è di **290 euro** per studenti iscritti entro la scadenza del **26 aprile 2023**.

Per coloro che si iscriveranno (e salderanno il contributo) entro il **14 aprile 2023** è prevista una quota di iscrizione ridotta pari a **265 euro**.

Coloro che hanno già frequentato in precedenza uno dei corsi a pagamento dell'offerta formativa del VIS hanno diritto ad una **riduzione del 20%** sulla quota intera: per ricevere il coupon di sconto inviare una mail all'indirizzo [corsionline@volint.it](mailto:corsionline@volint.it)

## MODALITÀ DI ISCRIZIONE

Il pagamento della quota di iscrizione avviene direttamente online, tramite il seguente [LINK](#)

Le iscrizioni verranno accolte fino al giorno specificato e comunque fino ad esaurimento dei posti disponibili (per ogni corso di diploma è previsto un numero indicativo di 30 partecipanti).

Successivamente all'acquisto del corso si riceverà una mail di conferma con le credenziali di accesso alla piattaforma e-learning.

Sarà possibile, entro sette giorni dall'acquisto del corso, richiedere la fattura. La stessa potrà essere intestata esclusivamente al titolare del pagamento, con eventuali specifiche che è possibile integrare nel documento contabile.

Per ulteriori informazioni o per acquisti tramite bonifico scrivere a [corsionline@volint.it](mailto:corsionline@volint.it) o contattare la Segreteria Didattica / Coordinamento Didattico – tel. 06 51.629.1.

## SCUOLA DI ALTA FORMAZIONE:

email: [corsionline@volint.it](mailto:corsionline@volint.it)

sito web: [volint.it](http://volint.it)

numero di telefono: +39 06 516291



Insieme, per un mondo possibile