



**MASTER IN
FUNDRAISING**
Academy

Corso Avanzato

INDIVIDUAL FUNDRAISING

**L'UNICO CORSO
INTENSIVO E AVANZATO
SULLA RACCOLTA FONDI
DA INDIVIDUI**

**19 - 22
giugno
2012**

Adrian Sargeant / Stephen Pidgeon

www.master-fundraising.it

ACFR ADVANCED
CERTIFICATE
IN FUNDRAISING

Il corso

4 giorni di formazione di altissimo livello con due leader mondiali del fundraising: un evento unico in Italia ricco di case study ed esempi di successi internazionali.

Analisi del comportamento dei donatori, lo sviluppo di una chiara buona causa, uno studio dettagliato delle tecniche di comunicazione, come ottenere grandi donazioni e l'importanza dei lasciti testamentari per le organizzazioni nonprofit. Un mix di ricerche accademiche e casi reali: una formazione avanzata con tutte le ultime novità sulla raccolta fondi da individui.

TIPOLOGIA

Corso avanzato in lingua inglese con traduzione simultanea

QUANDO

Martedì 19 giugno 2012 (h 14-18)

Mercoledì 20 giugno 2012 (h 9-13; 14-17)

Giovedì 21 giugno 2012 (h 9-13; 14-17)

Venerdì 22 giugno 2012 (h 9-13; 14-17)

DOVE

Grand Hotel Terme - Castrocaro Terme, via Roma 2 (FC)

QUOTA DI ISCRIZIONE

€ 886,78€+ iva

Approfitta dei nostri sconti

- Vuoi partecipare a 1 o 2 Corsi Avanzati e sei socio dell'Ass. Italiana Fundraiser? Sconto di € 35€ per l'iscrizione a ciascun corso!*
- Partecipi a 3 Corsi Avanzati? Sconto di € 200 sulla quota totale di iscrizione e conseguimento dell'Advanced Certificate in Fundraising, il prestigioso certificato che attesta l'acquisizione di competenze avanzate di raccolta fondi. Consulta il sito www.master-fundraising.it per scoprire tutti i Corsi Avanzati.

*Non conosci il tuo codice personale? Richiedilo a segreteria@assif.it

INFORMAZIONI E ISCRIZIONI

Adele Guardigli

tel. 0543.374151

adele.guardigli@master-fundraising.it

PROGRAMMA DEL CORSO

MARTEDÌ 19 GIUGNO: CAPIRE E INFLUENZARE IL COMPORTAMENTO DEI DONATORI

Orari	Contenuti	Docente
14.00 - 14.15	Presentazione del corso e introduzione	Adrian Sargeant/Stephen Pidgeon
14.15 - 16.00	Introduzione al comportamento dei donatori: i risultati delle ricerche	Adrian Sargeant
16.00 - 16.30	Break	Adrian Sargeant
16.30 - 18.00	Psicologia della donazione: conoscere l'identità del donatore	Adrian Sargeant

Quali sono le motivazioni e le circostanze che spingono a donare? Quali le strategie per influenzarne le decisioni? Ecco il modello completo del processo di donazione convalidato dalle migliori ricerche sul campo. Analizzeremo i processi psicologici che spingono i donatori a rispondere positivamente ai nostri messaggi, con particolare attenzione alla formazione della percezione, della cultura e dell'atteggiamento del donatore, così come al ruolo fondamentale svolto dalla conoscenza e dalle emozioni.

Scopriremo come è possibile incrementare le donazioni del 10% semplicemente cambiando le parole di una richiesta scritta: alcuni test condotti in tre paesi diversi hanno dimostrato che inviando delle comunicazioni mirate in base alle caratteristiche culturali e sociali dei potenziali donatori si incrementano le donazioni del 30% e oltre. Un'informazione nuova, della quale i moderni fundraiser non possono fare a meno.

MERCOLEDÌ 20 GIUGNO: PIANIFICARE IL FUNDRAISING, LE MIGLIORI TECNICHE

Orari	Contenuti	Docente
09.00 - 10.00	Elaborare una filosofia personale sulla donazione	Stephen Pidgeon
10.15 - 11.30	Esporre un case study a supporto	Stephen Pidgeon
11.30 - 11.45	Break	
11.45 - 13.00	Come pianificare un fundraising di successo	Adrian Sargeant
13.00 - 14.00	Pranzo	
14.00 - 14.30	Come pianificare un fundraising di successo	Adrian Sargeant
14.30 - 16.00	Sviluppare il Fundraising Mix	Stephen Pidgeon
16.00 - 17.00	Case Study: Devon Wildlife Trust	Stephen Pidgeon

"Perché dovrei donarvi 200 euro oggi?" Se racconterete tutto ciò di cui si occupa la non-profit, non avrete il denaro dei donatori perché li annoierete a morte!

Una giornata dedicata all'osservazione di tutte le tecniche a disposizione dei fundraiser, prima da un punto di vista teorico e poi pratico, attraverso un'esercitazione innovativa. Esamineremo i principi coinvolti nel fundraising, interrogandoci sulle tecniche a disposizione dei fundraiser e sui fattori che possono nuocere alla reputazione delle nonprofit italiane. Vi forniremo uno schema da seguire durante la pianificazione strategica del fundraising: il ruolo dell'audit del fundraising, l'analisi PESTLE, l'analisi di mercato e della concorrenza, la valutazione e creazione di un portfolio di fundraising. Procederemo con l'analisi degli obiettivi e delle strategie chiave da adottare, come la segmentazione, il positioning, il branding e i case study. Infine ci soffermeremo sulle tecniche da adottare per monitorare l'implementazione del piano.

GIOVEDÌ 21 GIUGNO: DIRECT RESPONSE

Orari	Contenuti	Docente
09.00 – 09.45	Presentazioni e De-Brief	Stephen Pidgeon
09.45 – 11.00	Rendicontare le performance di Fundraising: perché è importante farlo?	Adrian Sargeant
11.00 – 11.15	Break	
11.15 – 13.00	Direct Marketing per l'acquisizione di nuovi donatori	Stephen Pidgeon
13.00 – 14.00	Pranzo	
14.00 – 15.45	Acquisizione e "fidelizzazione" dei donatori	Adrian Sargeant
15.45 – 16.00	Break	
16.00 – 17.00	Come strutturare una richiesta rivolta ai donatori	Adrian Sargeant/Stephen Pidgeon

Una sessione dedicata all'analisi delle modalità di rendicontazione interna delle performance di fundraising e alla selezione delle risorse umane destinate al direct marketing, con esempi tratti da organizzazioni nonprofit di tutto il mondo. Capirete quanto sia importante compiere questo primo passo per poter far crescere le donazioni.

Acquisizione e fidelizzazione dei donatori: ecco i fattori che generano la fedeltà del donatore. Concluderemo la giornata soffermandoci su come strutturare la comunicazione: come scrivere e analizzare dei testi sulla base di ricerche condotte a proposito del font e del layout; esempi di best practices e non.

VENERDÌ 22 GIUGNO: SFIDE E OPPORTUNITÀ DEL FUNDRAISING ATTUALE

Orari	Contenuti	Docente
09.00 – 10.00	Esercizi di comunicazione	Adrian Sargeant/Stephen Pidgeon
10.00 – 11.00	Costruire la relazione attraverso i mezzi di comunicazione	Adrian Sargeant/Stephen Pidgeon
11.00 – 11.15	Break	Adrian Sargeant
11.15 – 12.30	Sviluppare un mix di comunicazione digitale	Adrian Sargeant/Stephen Pidgeon
12.30 – 13.00	Ottenere grandi donazioni: lezioni fondate sulla ricerca	Adrian Sargeant
13.00 – 14.00	Pranzo	
14.00 – 15.00	Ottenere grandi donazioni: lezioni fondate sulla ricerca	Adrian Sargeant
15.00 – 16.45	Sviluppare una strategia vincente per ottenere i lasciti	Stephen Pidgeon
16.45 – 17.00	Analisi e chiusura del corso	

Il ruolo dei media nel moderno mix comunicativo, l'utilizzo e la funzione di social network come Facebook e LinkedIn: dall'ottimizzazione del posizionamento nei motori di ricerca, il pay per click, le PR online, il viral marketing e il design dei siti web fino a Google Analytics; vi mostreremo alcuni case study di best practise sia dal settore nonprofit che profit.

Scopriremo come sviluppare un programma finalizzato alle grandi donazioni: avrete le idee chiare su ciò che muove i grandi donatori e sul modo migliore per avvicinarli.

Il corso si concluderà con un argomento che coincide con il fine ultimo del fundraising: la raccolta di ingenti somme di denaro attraverso i lasciti. Il marketing dei lasciti c'è già in Italia, la sola cosa da fare è imparare come metterlo in pratica, pena restarne esclusi.

IL MIX PERFETTO



ADRIAN SARGEANT

Professore di fundraising - Indiana University

È il ricercatore più noto al mondo sul fundraising: è famoso per le sue ricerche sulla fidelizzazione dei donatori, sul branding per le organizzazioni nonprofit, l'e-fundraising, lasciti e testamenti.

È professore di fundraising presso l'Università dell'Indiana, docente di Marketing per il Nonprofit e Fundraising alla Bristol Business School (UK), ricercatore sulla raccolta fondi presso l'Australian Centre for Philanthropy and Nonprofit Studies.

Ha fondato il Managing Editor del Journal of Nonprofit and Voluntary Sector Marketing ed è autore di numerosi libri come 'Fundraising Principles and Practice' e 'Marketing Management for Nonprofit Organizations'.



STEPHEN PIDGEON

Presidente - Tangible Response

È fondatore e presidente dell'agenzia di marketing Tangible Response (in precedenza Target Direct), una forza trainante nell'industria del direct marketing del Regno Unito.

L'agenzia è accreditata sia nel settore nonprofit, che nella finanza e nei mercati profit. Tra i maggiori clienti ci sono organizzazioni nonprofit come Royal British Legion, Action for Children, Croce Rossa Britannica, Irish Cancer Society, WWF, Kew and Diabetes UK, e organizzazioni profit come HBoS e Focus DIY.

Ha iniziato la sua carriera nel marketing come Observer Offers e con la creazione di unità di raccolta fondi a Brann. Oggi è relatore in conferenze internazionali, ha pubblicato diversi articoli sulla raccolta fondi ed è socio dell'Institute of Fundraising.



**MASTER IN
FUNDRAISING**
Academy

MASTER IN FUNDRAISING

Padiglione Celtico c/o Campus Universitario

via Lombardini 5, 47121 Forlì (FC)

info@master-fundraising.it

0543 374151

ACFR ADVANCED
CERTIFICATE
IN FUNDRAISING