



Corso

IL FUNDRAISING
UNA SFIDA PER LE COOPERATIVE SOCIALI
Roma 22-24 giugno 2011

PROGRAMMA GENERALE

22 GIUGNO 2011

9,30-17,30 - Massimo Coen Cagli

Primo modulo - Il fund raising in un contesto che cambia: identità sociale e posizionamento strategico della cooperazione

Questo modulo ha lo scopo di contestualizzare il fund raising rispetto all'ambiente specifico delle cooperative e a quello dei mercati di riferimento e di focalizzare le sfide che le organizzazioni di questo tipo devono affrontare sia sul versante interno che su quello delle relazioni con l'ambiente esterno. I temi trattati saranno:

- il fund raising in una prospettiva evolutiva;
- i mercati del fund raising;
- l'attuale dibattito sul finanziamento delle cooperative sociali e le attese dei mercati;
- i campi di applicazione del fund raising per le cooperative sociali;
- gli strumenti di analisi e definizione del proprio posizionamento strategico nei mercati del fund raising.

Secondo modulo - I modelli di fund raising per le cooperative sociali

Questo modulo ha lo scopo di fornire strumenti metodologici e operativi per disegnare un proprio modello di fund raising che risponda in modo specifico alle differenti caratteristiche delle cooperative e quelle del loro ambiente operativo. Al termine di tale modulo i partecipanti saranno in grado di definire la propria strategia di sostenibilità nel medio e lungo periodo. I temi trattati saranno i seguenti:

- le 5 aree di successo del fund raising;
- gli strumenti di analisi dei punti di forza e di debolezza della organizzazione;
- gli strumenti di analisi delle opportunità e delle minacce del proprio ambiente operativo;
- i modelli di successo del fund raising delle cooperative (sulla base di una raccolta di casi);
- il principio dell'equilibrio finanziario (funding mix).

LABORATORIO di elaborazione di strategie di fund raising

Nel pomeriggio si svolgerà un laboratorio guidato di analisi dei punti di forza e di debolezza delle cooperative funzionale ad individuare le migliori strategie di raccolta fondi da avviare nel breve e nel lungo periodo

23 giugno 2011

9,30-13,30 - Massimo Coen Cagli

Terzo modulo - Le modalità e le tecniche di raccolta fondi da aziende e fondazioni

Questo modulo ha lo scopo di trasferire ai partecipanti le principali modalità di raccolta fondi verso le aziende e le fondazioni filantropiche. Tali modalità verranno sviluppate specificamente nel contesto delle cause sociali e delle tipologie di attività proprie delle cooperative sociali. I temi trattati saranno i seguenti:

- i trend e i dati economici dei mercati delle donazioni delle aziende e delle fondazioni;
- la metodologia e le tecniche di raccolta fondi da aziende e fondazioni;
- una nuova teoria delle sponsorizzazioni e un modello di analisi dell'"appetibilità" delle organizzazioni per le aziende;
- principi della responsabilità sociale di impresa e applicazione nel contesto delle cooperative sociali;
- organizzare e gestire una campagna di raccolta fondi da privati (donazioni filantropiche, sponsor, partnership);
- la progettazione e la promozione per l'accesso ai contributi delle fondazioni filantropiche.

14,30 - 17,30 - Giosuè Pasqua

Quarto modulo - Le modalità e le tecniche di raccolta fondi da soggetti pubblici

Questo modulo intende presentare quelle che sono le nuove tendenze e le nuove sfide poste dai mercati pubblici in merito al finanziamento del non profit. I temi trattati saranno i seguenti:

- i trend e i dati economici dei mercati dei fondi pubblici locali, nazionali e internazionali;
- il fund raising attraverso convenzioni con enti pubblici (recenti evoluzioni);
- il fund raising per i progetti di sviluppo delle cooperative (recenti evoluzioni)

Quinto modulo - Le modalità e le tecniche di raccolta fondi da individui

Questo modulo ha lo scopo di trasferire ai partecipanti le principali modalità di raccolta fondi verso gli individui. Tali modalità verranno sviluppate specificamente nel contesto delle cause sociali e delle tipologie di attività proprie delle cooperative sociali. I temi trattati saranno i seguenti:

- i trend e i dati economici dei mercati delle donazioni
- metodi di contatto diretto e indiretto dei donatori
- il mailing per le cooperative
- l'organizzazione di eventi a scopo di fund raising;
- il 5%
- la gestione del "data base" donatori
- organizzare e gestire una campagna di raccolta fondi

24 giugno 2011

9,30 - 17,00 - Giosuè Pasqua

Sesto modulo - Il management del fund raising

Il quinto modulo intende fornire ai partecipanti gli strumenti per gestire l'implementazione del fund raising e per valutarne i risultati in una logica di sviluppo di medio e lungo periodo. Il modulo affronterà la questione dei modelli organizzativi più consoni per istituire una funzione interna di fund raising gestendo in modo ottimale le opzioni di esternalizzazione/internalizzazione dei compiti anche in una logica consortile. I temi trattati saranno i seguenti:

- la pianificazione del fund raising;
- elementi di management del fund raising (monitoraggio e controllo di qualità);
- stutturagramma e organigramma del fund raising in una cooperativa sociale;
- elementi di valutazione economica e non economica del fund raising;
- fund raising e rendicontazione sociale;
- fidelizzazione, il rinnovo e l'incremento dei finanziatori;
- strategie consortili di fund raising.

LABORATORIO di start up del fund raising di una cooperativa

Attraverso la presentazione di un caso concreto di start up e sviluppo del fund raising di una cooperativa, i partecipanti saranno guidati nella individuazione e definizione dei passi necessari per dare vita o per far partire concretamente la funzione di fund raising attivando al contempo tutta la organizzazione.

17,00-17,30

Chiusura del corso

compilazione dei questionari di valutazione, consegna degli attestati e foto finale