


Creazione di campagne di fundraising




Avanzato


Informazioni essenziali


 **Quando**
da marzo a settembre 2023

 **Durata**
32 ore

 **Dove**
online o in presenza a:
Piacenza, Parma, Reggio Emilia, Modena, Bologna, Ferrara, Ravenna, Faenza, Forlì e Cesena, Rimini

 **Costo**
gratuito

 **Tipologia del corso**
formazione per l'aggiornamento delle competenze di base

 **Attestato di frequenza**
rilasciato al termine del corso

Informazioni e iscrizioni

Valeria Murgolo
059 3367118
murgolov@irecoop.it



Rif. PA 2022-18667/RER/7
Operazione Rif. PA 2022-18667/RER approvata con DGR n. 36/2023 del 16/01/2023 e cofinanziata con risorse del Fondo sociale europeo e della Regione Emilia-Romagna.



Regione Emilia-Romagna



La figura professionale

Chi frequenta questo corso sarà in grado di **elaborare una strategia di fundraising di medio e lungo termine**; pianificare una o più azioni di fundraising; comunicare e promuovere una campagna di raccolta fondi; utilizzare le piattaforme dedicate al fundraising. Durante il corso si analizzeranno campagne di fundraising riuscite e si faranno esercitazioni pratiche.

Al termine, le partecipanti avranno un quadro completo (strategico e pratico) sulla **pianificazione di una campagna di raccolta fondi** in funzione di diversi obiettivi e saranno in grado di promuovere le campagne sul web.

Chi può partecipare

Il corso è rivolto a **donne in possesso di alcuni requisiti**.

Requisiti formali

Residenza o domicilio in Emilia-Romagna in data antecedente l'iscrizione al corso; assolvimento dell'obbligo d'istruzione e del diritto-dovere all'istruzione. Per le cittadine straniere: possesso di regolare permesso di soggiorno.

Requisiti sostanziali

Conoscenza di base della lingua inglese (A2); conoscenza di base degli strumenti di comunicazione digitale e del concetto di digital strategy; competenze digitali (Digcomp 2.2 Area 2.1 livello 4 intermedio) ovvero essere in grado di individuare diversi mezzi di comunicazione tecnologici per interagire.

Solo se il numero delle persone iscritte supera i posti disponibili è prevista una selezione tramite prova scritta sulle tematiche individuate nei requisiti sostanziali. Seguirà un colloquio individuale motivazionale condotto da un esperto, nel rispetto di trasparenza, imparzialità e omogeneità di valutazione.

Contenuti del corso

- Principi di fundraising: come approcciare in modo strategico la raccolta di donazioni e donatori per imparare a sviluppare una campagna di donazioni
- Gli strumenti diretti e indiretti di raccolta, i loro pro e i loro contro
- Potenziare la capacità di costruire, coltivare e aumentare le relazioni della propria organizzazione con donatori e potenziali donatori
- Principali piattaforme e crowdfunding
- Ricavare dati di qualità da un CRM aziendale: standardizzare la raccolta del dato, verificarne la qualità e fruibilità