



# Fundraising: dal piano alla campagna promozionale

## Corso intermedio

### Informazioni essenziali

**Quando**

da dicembre 2023  
a dicembre 2024

**Durata**

40 ore

**Dove**

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

**Costo**

gratuito

**Tipologia del corso**

formazione per l'aggiornamento  
delle competenze di base

**Attestato di frequenza**

al termine del corso

### Informazioni e iscrizioni

Valeria Murgolo  
059 3367118  
murgolov@irecoop.it



Operazione Rif. PA 2023-20236/RER approvata con DGR n. 1926 del 13/11/2023 e cofinanziata con risorse del Fondo Sociale Europeo Plus e della 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

I corsi si rivolgono 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 donne straniere: possesso di regolare permesso di soggiorno.

### Requisiti sostanziali

Conoscenza di base della lingua inglese (A2); - conoscenze di base degli strumenti di comunicazione digitale e del concetto di digital strategy; - competenze digitali (Digcomp 2.2 Area 2.1 livello 3 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**  
Approcciare in modo strategico la raccolta di donazioni; imparare a sviluppare una campagna di donazioni.
- **Strumenti per la raccolta di fondi**  
Gli strumenti diretti e indiretti di raccolta; potenziare la capacità di costruire, coltivare e aumentare le relazioni della propria organizzazione con donatori e potenziali donatori; principali piattaforme online per la raccolta fondi: il crowdfunding.
- **Gestione dei dati**  
Ricavare dati di qualità da un CRM aziendale; standardizzare la raccolta del dato e verificarne la qualità e fruibilità; raccogliere dati e analizzare i risultati raggiunti.