

## CORSO SPECIALISTICO

### Fundraising per le Organizzazioni Sportive

Forlì, 30 novembre e 1 dicembre 2017

€ 250 + IVA

#### ***Strumenti di relazione sociale per le organizzazioni sportive.***

*Il modulo si propone di fornire strumenti utili per programmare ed elaborare strategie dedicate alla raccolta fondi all'interno del mondo dell'associazionismo sportivo.*

**Partecipando a questo corso potrai ottenere il  
[Certificato in Fundraising Management](#)**

#### **OBIETTIVI DEL CORSO**

Il fundraising è un'attività fondamentale per consentire agli organismi che operano in ambito sportivo di **sensibilizzare, coinvolgere e sostenere la propria attività**, ovvero raggiungere la propria *mission* sociale. La comunicazione orientata al fundraising ed il coinvolgimento in questa attività degli associati rappresenta il primo basilare passo per capitalizzare il proprio patrimonio sociale ed **ampliare la community** di riferimento. Lo *step* successivo è quello di applicare le specifiche tecniche del fundraising alle singole realtà secondo le regole di questa disciplina.

Il corso desidera fornire alcune raccomandazioni utili per stimolare lo sviluppo di competenze e professionalità su un'attività sempre più vitale ed indispensabile per lo sviluppo delle associazioni sportive e delle realtà del Terzo settore.

Si dedicherà particolare attenzione agli strumenti di **digital fundraising** ed al **crowdfunding** senza perdere però di vista gli **aspetti fiscali e tributari** delle organizzazioni sportive anche alla luce della recente **riforma del Terzo settore**.

#### **PROGRAMMA E CONTENUTI**

##### **PRIMA GIORNATA – giovedì 30 novembre**

##### **ORE 9.00 – 9.30 Registrazione Partecipanti**

##### **ORE 9.30 – 18.00**

- Introduzione al fundraising ed ai suoi principi
- Il fundraising come funzione fondamentale della sostenibilità delle organizzazioni che operano in ambito sportivo
- I presupposti per un fundraising di successo nell'ambito sportivo
- I mercati del fundraising e la selezione dei target
- La comunicazione fundraising oriented ed il people raising per il fundraising
- Gli strumenti del fundraising offline ed online
- L'importanza della gestione del dato: il database relazionale
  - **Case history Rugby Jesi 70**

## **Le organizzazioni sportive nella riforma del Terzo Settore aspetti giuridici e fiscali**

**DOCENTE:** Orietta Zagaglia, Network Professionale

- Gli scenari di cambiamento che la riforma attiverà per chi opera nel settore sportivo dilettantistico
- l’impatto della riforma del Terzo settore sul mondo sportivo, con uno sguardo alle possibili evoluzioni future
- Regole, aspetti fiscali e procedure per un fundraising in ambito sportivo a norma di legge
- Panoramica dei benefici fiscali a favore dei donatori

### **SECONDA GIORNATA – venerdì 1 dicembre**

**ORE 9.00 – 17.00**

- Come si struttura la funzione fundraising all’interno dell’organizzazione sportiva
- La rilevanza del pubblico interno (da corsisti ad associati)
- Gli strumenti del fundraising oltre la sponsorizzazione
- Esercitazione
  
- Crowdfunding e personal fundraising
- Google for non profit: l’opportunità che non stai cogliendo
- Ottimizzazione delle risorse gratuite offerte dal web per la gestione dell’attività di fundraising

**Intervento di Valeria Vitali, fondatrice di Rete del Dono**

**ORE 17.00-17.30 Conclusioni e consegna attestati**

## **DOCENTI**

**Andrea Romboli**, *Consulente ed esperto di fundraising*

**Fabrizio Farinelli**, *International Fundraiser & Presidente Sportware*

**Valeria Vitali**, *Fondatrice Rete del Dono*

**Orietta Zagaglia**, *Network Professionale*

AICCON- The FundRaising School | P.le della Vittoria, 15 47121 Forlì (FC) | Tel 0543 62327

[ecofo.aiccon@unibo.it](mailto:ecofo.aiccon@unibo.it) | [www.fundraisingschool.it](http://www.fundraisingschool.it)