

CORSO SPECIALISTICO

Fundraising per le Organizzazioni Sportive

Forlì, 29-30 novembre 2018

€ 250 + IVA 22%

Strategie di sostenibilità e strumenti di raccolta fondi per lo sport

Il modulo si propone di fornire strumenti utili per programmare ed elaborare strategie dedicate alla raccolta fondi all'interno del mondo dello sport.

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**.

È IL CORSO CHE FA PER TE SE:

- Lavori o collabori a vario titolo con organizzazioni sportive
- Sei un dirigente o un consulente di società sportive dilettantistiche
- Sei un gestore di impianti sportivi
- Sei un laureato o uno studente in scienze motorie

PROGRAMMA E CONTENUTI

PRIMA GIORNATA – GIOVEDÌ 29 NOVEMBRE

9.00-9.30 Registrazione partecipanti

9.30 – 16.00

Docenti: Andrea Romboli e Fabrizio Farinelli

- Lo Sport ed i suoi numeri
- I valori dello Sport e i riflessi in termini di raccolta fondi
- 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
- *L'importanza della gestione del dato: il database relazionale*

16.00-18.00

Crowdfunding & Personal Fundraising

Valeria Vitali, fondatrice di Rete del Dono

SECONDA GIORNATA – VENERDÌ 30 NOVEMBRE

9.00- 17.00 – Fabrizio Farinelli e Andrea Romboli

- La Mission e il fundraising online
- Digital R-Evolution: il caso Sportware
- Come si struttura la funzione fundraising all'interno dell'organizzazione sportiva
- La rilevanza del pubblico interno (da corsisti ad associati)
- Gli strumenti online del fundraising oltre la sponsorizzazione
- I canali della raccolta fondi per le Organizzazioni sportive
- Le organizzazioni sportive nella riforma del Terzo Settore: aspetti giuridici e fiscali

Conclusioni e consegna degli attestati di partecipazione

AL TERMINE DI QUESTO CORSO:

- Conoscerai i presupposti per un *fundraising* di successo nell'ambito sportivo
- Avrai strumenti di comunicazione *fundraising oriented* e di *people raising* per le organizzazioni sportive
- Comprenderai come si struttura la funzione di *fundraising* all'interno di un'organizzazione sportiva
- Conoscerai la gamma di strumenti *online* e *offline* a supporto della raccolta fondi in ambito sportivo
- Saprai impostare una campagna di *crowdfunding*

DOCENTI

Andrea Romboli, Consulente ed esperto di *fundraising*

Fabrizio Farinelli, Presidente Sportware e Responsabile Fundraising di CVM (Comunità Volontari per il Mondo)

Valeria Vitali, fondatrice di Rete del Dono