

Fund Raising Culturale

Progetto 52-1-1401-2016 Competenti nel mondo dello spettacolo: dall'area tecnica all'area manageriale

Durata 24 ore

Destinatari L'intervento, della durata di 20 consta di 2 UFC ed è rivolto a tutti quei **dirigenti, liberi professionisti e cooperative, che operano nel settore dell'organizzazione e gestione di eventi, nello specifico di eventi dello spettacolo riprodotto e dal vivo, secondo quanto definito in DGR 1401 del 09/09/2016**. La figura professionale di riferimento è quella di un manager di elevata cultura ed esperienza, che sappia tenere il passo con le innovazioni e i profondi mutamenti che il settore sta vivendo.

Descrizione Il corso ha come obiettivo specifico quello di formare una figura in grado di reperire fondi necessari alla realizzazione o al potenziamento di eventi culturali e di spettacolo. La prima parte del percorso formativo si focalizzerà sull'amministrazione di un evento e sulle modalità di definizione e di creazione di soggetti giuridici abilitati ad operare nell'ambito culturale/artistico. Dall'idea del progetto si passerà al piano economico di fattibilità. Saranno innanzi tutto analizzati il piano dei costi e la gestione di un budget con esempi pratici di controllo di gestione. L'Intento è quindi quello di far comprendere il processo e le azioni di fund raising pertanto al termine del percorso, i destinatari saranno in grado di implementare e gestire campagne di fund raising:

- ✓ strutturare un **processo razionale in grado di raccogliere fondi** (avere obiettivi definiti, visibilità e percezione da parte dell'ambiente esterno, competenza professionale del personale, chiarezza dei propri bisogni economici, capacità di controllo e di management);
- ✓ sovrintendere ai processi (**rappresentare e comunicare all'esterno la propria buona causa**, individuare i **potenziali donatori**, coinvolgere gli individui all'interno e all'esterno della organizzazione, misurare le azioni che si svolgono);
- ✓ **applicare tecniche e pratiche** che permettono di governare efficacemente le azioni di raccolta.

Contenuti Per il raggiungimento dell'obiettivo formativo i contenuti verteranno su:

- ✓ il **ciclo del fundraising e i mercati della raccolta fondi**;
- ✓ la **strategia** generale di fundraising;
- ✓ i **trend di finanziamento**;
- ✓ **analisi strategica dell'organizzazione** e dei suoi **progetti**;
- ✓ **potenzialità dell'offerta**;
- ✓ definizione **fabbisogno finanziario**;
- ✓ lo **statement** della raccolta fondi;
- ✓ **strutturazione dell'offerta**;
- ✓ le principali modalità di raccolta fondi: **sponsorizzazione, filantropia, partnership**;
- ✓ analisi **dell'ambiente esterno e del capitale relazionale**;
- ✓ individuazione dei **target**;
- ✓ azioni di **contatto, promozione e trattativa** con le aziende e con le fondazioni;
- ✓ valutazione delle **azioni di fundraising**;
- ✓ **Follow up e fidelizzazione**.

Date corso: 06-13-20-27 Aprile 2017 dalle 9.00 alle 13.00
04-11 Maggio dalle 9.00 alle 13.00

Sede corso **ASSOCIAZIONE DOMNA** a Padova

Per Informazioni:

Referente Progetto Paola Spinuso - Irecoop Veneto
tel 049 80 76 143 - fax 049 80 76 136
e-mail p.spinuso@irecoop.veneto.it