

## IL VALORE DEL FUNDRAISING NELLA SOCIETÀ DELLA CONDIVISIONE

**Aperte le iscrizioni al nuovo programma formativo di The FundRaising School per una generazione di professionisti sempre più qualificata e specializzata.**  
**Dal 1999 ad oggi sono quasi 4.000 i fundraiser che hanno partecipato ai corsi della scuola promossa da AICCON.**

[The FundRaising School](#), promossa da [AICCON](#) - Associazione Italiana per la promozione della Cultura della Cooperazione e del Non Profit - promuove corsi altamente qualificanti che forniscono gli strumenti e le competenze per garantire la sostenibilità dei progetti sociali degli enti non profit, pubblici e privati. La scuola, con sede presso l'Università di Bologna Scuola di Economia, Management e Statistica di Forlì, si avvale della direzione scientifica del Prof. Pier Luigi Sacco e del contributo dei maggiori fundraiser italiani.

### Perché occuparsi di fundraising?

Come conferma l'ultima indagine sulle donazioni in Italia realizzata da Vita, la **solidarietà degli italiani** continua a mantenersi attiva: ammontano a **oltre 4,5 miliardi di euro** le donazioni al non profit solo nel 2015. A crescere, in particolare, è la c.d. "bontà dal basso", le **donazioni informali** (ovvero le offerte in contanti versate direttamente ai beneficiari) che, secondo i primi dati 2016, hanno coinvolto il **35% degli italiani** (Doxa). Significativo anche l'aumento dei contributi volontari alle **scuole** (che hanno conquistato il 40% in più dei genitori ogni anno), agli **enti culturali** (+27%) e alle **associazioni sportive dilettantistiche** (+5,3%).

Il comportamento dei donatori italiani, però, è in evoluzione continua. Oggi in particolare assistiamo ad un forte **incremento della digitalizzazione delle relazioni** che - oltre ad orientare i comportamenti di acquisto verso il web - contribuisce ad un forte cambiamento delle modalità di donazione. Degli oltre 20 milioni di italiani che si connettono quotidianamente ad internet, di cui 18 milioni attraverso un "device mobile", **l'87% è un donatore**, ossia una persona che almeno una volta all'anno ha sostenuto un progetto a finalità sociale (Doxa Duepuntozero con Rete del Dono e PayPal).

**Come cogliere le opportunità offerte dal fundraising digitale e non solo?** La mancanza nelle organizzazioni non profit di una **cultura manageriale orientata alla raccolta fondi** può compromettere lo sviluppo strutturale ed economico del fundraising. In questo scenario nasce l'esigenza di una maggior competenza e professionalità nel promuovere le proprie buone cause.

Come sottolinea **Paolo Venturi, Direttore The FundRaising School**: *"Il senso del fundraising, e la sua più grande innovazione, sta nel tenere insieme beneficiario, donatore e società per produrre **impatto sociale**. Porre l'innovazione sociale come orizzonte del fundraising introduce **nuove sfide nella professione del fundraiser**: in primis raggiungere obiettivi concreti per una buona causa, ma con la speranza che questa si trasformi in una soluzione utile a cambiare i meccanismi di sviluppo di un pezzo di società."*

**Da dove iniziare per diventare un buon fundraiser?** Affiancando all'esperienza sul campo un percorso formativo ed una metodologia specifica. Le **competenze in fundraising**, infatti, stanno diventando una **high skill** sempre più richiesta, e non solo nel mondo delle organizzazioni non profit.

Per questo motivo **The FundRaising School** ha ideato **2 Certificati** che si ottengono partecipando a 3 corsi:

- **CERTIFICATO IN FUNDRAISING MANAGEMENT** (XVII edizione), per imparare ad elaborare una strategia di *fundraising ad hoc* per la propria organizzazione;

- [CERTIFICATO IN DIGITAL FUNDRAISING](#) (IV edizione), ideato per acquisire le competenze e gli strumenti indispensabili per progettare la **strategia online** di un'organizzazione, dai *social media* al *crowdfunding*.

Per chi ha già mosso i primi passi nel mondo del fundraising o è interessato a focalizzarsi su un tema specifico, The FundRaising School ha previsto tanti corsi specialistici:

[digital fundraising](#), [fondazioni internazionali](#), [impresa sociale](#), [cultura](#), [social media e crowdfunding](#), [impatto sociale](#), [enti ecclesiastici e religiosi](#).

Tra le novità di quest'anno c'è il nuovo corso [Fundraising per le organizzazioni sportive](#), un'opportunità unica per conoscere gli strumenti utili per programmare ed elaborare strategie di raccolta fondi per l'**associazionismo sportivo**.

I corsi sono rivolti non solo a chi vuole intraprendere questa carriera, ma anche a lavoratori con esperienza pregressa e a professionisti che vogliono continuare la loro formazione, specializzarsi e aggiornarsi.

La durata dei corsi, che va dai 2 ai 3 giorni, è stata infatti pensata per permettere anche a chi lavora di poter partecipare.

I corsi sono aperti ad un **numero limitato di partecipanti**, per iscriversi basta compilare la [scheda online](#).

[www.fundraisingschool.it](http://www.fundraisingschool.it)

**Per informazioni e iscrizioni:** The FundRaising School | t. 0543.62327 | [ecofo.aiccon@unibo.it](mailto:ecofo.aiccon@unibo.it)

**Ufficio Stampa:** Rossella De Nunzio | t. 0543.374694 | [rossella.denunzio@unibo.it](mailto:rossella.denunzio@unibo.it)