

PRIMA GIORNATA

PRIMO MODULO		
definizione del fund raising e strategia di raccolta fondi		
	<i>FORMAZIONE</i>	<i>LABORATORIO</i>
9,00-11,00	<ul style="list-style-type: none"> ▪ il fund raising in una prospettiva evolutiva; ▪ il finanziamento delle biblioteche, della cultura e delle università e le attese dei mercati del fund raising; ▪ il ciclo del fund raising ▪ i campi di applicazione del fund raising per il sistema bibliotecario dell'Ateneo (ad intra e ad extra) ▪ lo statement delle iniziative e dei progetti da finanziare 	
11,00-12,00		<i>Esercitazione:</i> Elaborazione dello statement dei progetti da finanziare Definizione del fabbisogno economico e degli obiettivi di fund raising
12,00-13,00	<ul style="list-style-type: none"> ▪ il principio dell'equilibrio finanziario (funding mix); ▪ le 5 aree di successo del fund raising; ▪ gli strumenti di analisi dei punti di forza e di debolezza della organizzazione e dell'ambiente dei donatori ▪ Analisi del capitale relazionale e sociale delle Biblioteche 	
14,00-15,30		<i>Esercitazione:</i> Analisi dei punti di forza delle singole attività da finanziare Analisi del capitale sociale e relazionale per il fund raising
SECONDO MODULO		
I mercati e le tecniche di raccolta fondi		
15,30-17,00	Il Mercato delle aziende <ul style="list-style-type: none"> ▪ Trend e dati del mercato ▪ Le caratteristiche di fondo del corporate fund raising ▪ Rassegna delle tecniche di raccolta fondi dalle aziende ▪ La procedura di lavoro per il corporate fund raising ▪ Alcuni casi di finanziamento di biblioteche e atenei 	
17,00-18,00		<i>Esercitazione:</i> Individuazione delle aziende target e dei link con le proprie attività

SECONDA GIORNATA

	FORMAZIONE	LABORATORIO/applicazione
9,00-10,00	<p>Il mercato delle Fondazioni erogatrici</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Tipologie e caratteristiche delle fondazioni (bancarie, d'azienda, familiari) ▪ Alcuni casi di finanziamento di biblioteche e atenei ▪ La procedura di lavoro per il fund raising da fondazioni 	
10,00-12,00	<p>Il mercato della raccolta fondi da individui</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Trend e dati del mercato degli individui ▪ Rassegna delle principali modalità di raccolta fondi da individui ▪ Procedura di lavoro per il fund raising da individui ▪ Il Network e il Community fund raising ▪ Il data base management per il fund raising ▪ Presentazione di casi di finanziamento di biblioteche e Atenei 	
12,00-13,00		<i>Esercitazione:</i> Individuazione e pianificazione di una attività di raccolta fondi da individui
14,00-14,30		<i>Segue esercitazione</i>
TERZO MODULO		
Management e governance del fund raising		
14,30-15,30	<p>La pianificazione operativa del fund raising</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Individuazione dei target ▪ Scelta dei canali di promozione ▪ La definizione della proposta ▪ La pianificazione economica (costi/ricavi) ▪ La tempistica ▪ Il test 	
15,30-16,30	<ul style="list-style-type: none"> ▪ elementi di management e governance del fund raising ▪ stutturagramma e organigramma del fund raising; ▪ fund raising e rendicontazione sociale ▪ fidelizzazione, rinnovo e incremento dei finanziamenti 	
16,30	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Conclusione: individuazione di ulteriori bisogni formativi e problemi connessi con lo start up del fund raising delle Biblioteche dell'Ateneo ▪ Consegna degli attestati di partecipazione e dei questionari di valutazione 	