

LABORATORIO DI FUND RAISING PER LA CULTURA

TORINO – 26/28 Novembre 2009

DOCENTI

Il laboratorio è diretto e condotto da Massimo Coen Cagli, Direttore scientifico della Scuola di Roma, in collaborazione con Ugo Bacchella, Presidente della Fondazione Fitzcarraldo di Torino, prevede inoltre, l'intervento di tecnici ed esperti sui singoli aspetti trattati. Il laboratorio vedrà la presenza di 3 tutor che assisteranno i partecipanti nelle parti di applicazione delle conoscenze sui propri casi.

PROGRAMMA DIDATTICO

PRIMA GIORNATA 9.30 - 18.30

Introduzione

il ruolo del fund raising per la sostenibilità della cultura. Definizione e ciclo del fund raising. I mercati del fund raising per la cultura. L'approccio strategico.

Ideare e pianificare attività con aziende, individui e fondazioni.

Le nuove frontiere del fund raising: Community, partnership e network fund raising; un nuovo approccio al corporate fund raising e alla RSI.

Laboratorio 1

Definizione del fabbisogno economico e degli obiettivi di fund raising.

Elaborazione dello statement per il fund raising. Start up del fund raising.

Lezione

La elaborazione di una strategia di raccolta di fondi. Un nuovo approccio alla SWOT analysis funzionale al fund raising. L'analisi del capitale relazionale.

Laboratorio 2

Analisi della organizzazione: Punti di forza e di debolezza.

Primo disegno del modello di sostenibilità.

Laboratorio 3

Analisi dell'ambiente esterno: la mappa relazionale con gli stakeholders e i pubblici chiave; i mercati e i loro attori, l'ambiente competitivo.

Secondo disegno del modello di sostenibilità.

SECONDA GIORNATA 9.00 - 18.00

Lezione

La borsa degli attrezzi: rassegna delle principali modalità di raccolta fondi e trend dei relativi mercati.

Laboratorio 4

Ideare e progettare il fund raising da aziende e fondazioni: sponsorizzazione, filantropismo, partnership.

Laboratorio 5

Ideare e progettare la raccolta fondi da individui; campagne associative, campagne di donazioni su progetto, 5/000; eventi di raccolta fondi.

Lezione

La pianificazione operativa del fund raising.

Laboratorio 6

Elaborazione di una attività di raccolta di fondi e dei relativi strumenti di promozione (proposte di sponsorizzazione, progetti da candidare a finanziamento di fondazioni, campagne ed eventi di raccolta fondi).

TERZA GIORNATA 9.00 - 14.00

Laboratorio 6

Completamento del lavoro dei partecipanti.

Conclusioni

Role Play: Presentazione a interlocutori qualificati del lavoro svolto dai partecipanti durante i laboratori.

Tavola rotonda (1,5 ore)

Politiche di fund raising per la cultura: cosa si aspettano gli enti culturali dai finanziatori, cosa si aspettano i finanziatori dagli enti.