

3. Comunicazione e Posizionamento per gli Enti del Terzo Settore

- Identificazione dei pubblici di riferimento e segmentazione della comunicazione.
- Definizione degli obiettivi di raccolta fondi e strategie di engagement.
- Monitoraggio e valutazione delle campagne di fundraising per evitare spreco di risorse.
- Strumenti per la reportistica e la trasparenza verso i donatori.

Metodologia Didattica

Il corso prevede un approccio dinamico e interattivo che combina:

- Seminario introduttivo
- Lezioni teoriche per fornire le basi concettuali
- Laboratorio pratico e simulazioni per applicare immediatamente le conoscenze acquisite.

A chi è rivolto

Questo percorso formativo è pensato per:

- Operatori e responsabili del fundraising di associazioni, enti religiosi e organizzazioni non profit.
- Volontari di Enti del Terzo Settore interessati a migliorare le proprie competenze nel fundraising.
- Chiunque sia a servizio della propria diocesi o parrocchia e voglia comprendere come sostenere il Dono nel proprio contesto.

Il termine entro il quale è possibile iscriversi al Percorso Formativo è il **26 maggio 2025**



Il corso sarà a titolo **GRATUITO**

Inquadra il QR Code o clicca sul link per compilare il modulo d'iscrizione

<https://forms.gle/2VbH6vkq2Ev1GXP99>

Donare fa sentire più felici noi stessi e gli altri;
donando si creano legami e relazioni
che fortificano la speranza in un mondo migliore.

Papa Francesco

SEMINARIO INTRODUTTIVO

Venerdì 06.06.25 | 16.00 - 19.00

Sala Lavitrano - Palazzo Arcivescovile - Palermo

Il dono e la sostenibilità nella comunità diocesana.

Intervengono:

Mons. Corrado Lorefice Arcivescovo di Palermo

Don Giuseppe Vagnarelli Direttore Pastorale Diocesana

Don Sergio Ciresi Direttore Caritas Diocesana

Fabio Pace Incaricato diocesano della rete del Sovvenire per la CEI

Catia Drocco Co-founder Studio Romboli e
Coordinatrice Master Religious Fundraising



IN PRESENZA

Venerdì 27.06.25 | 16.00 - 20.00

Sabato 28.06.25 | 09.00 - 13.00

1° incontro formativo

Cosa si intende per raccolta fondi.

IN PRESENZA

Venerdì 11.07.25 | 16.00 - 20.00

Sabato 12.07.25 | 09.00 - 13.00

2° incontro formativo

Idee e attività per fare fundraising nella mia diocesi.

ONLINE

Venerdì 19.09.25 | 16.00 - 19.00

Sabato 20.09.25 | 09.00 - 12.00

3° incontro formativo

I mercati del fundraising ed i relativi strumenti.

Approfondimento sul mercato degli individuals.

Come si struttura una campagna di raccolta fondi.

Gli strumenti indispensabili per il digital fundraising.

"Il frutto più maturo del fundraising è la reciprocità.
Ogni donazione diventa autentica
non solo quando si dona all'altro, ma quando
in un dono fatto c'è anche un dono accolto."

Stefano Zamagni



**nelle comunità
diocesane**

COS'È E COME SI PRATICA IL FUNDRAISING



Caritas Diocesana
di Palermo



Fondazione
San Giuseppe
dei Falegnami



Il dono è un atto che trascende il semplice gesto materiale: è un'espressione di amore, fiducia e partecipazione.

Il dono nelle comunità diocesane non è fine a sé stesso, ma è parte della missione evangelizzatrice detta Chiesa.

Una comunità che sa donare è una comunità che attrae, che accoglie, che testimonia il Vangelo con i fatti e non solo con le parole.

Fundraising:

Dare struttura e continuità al dono

Il fundraising nasce dall'idea che il dono può essere canalizzato in modo efficace per sostenere una missione nel tempo. Si tratta di creare opportunità per donare, aiutando le persone ad esprimere concretamente la loro generosità e il loro desiderio di fare la differenza. Il fundraising non è solo raccolta fondi: è costruzione di relazioni, comunicazione, visione strategica e gestione delle risorse...capacità di attivare il dono e renderlo generativo.

Alla base di tutto, resta la convinzione che donare non impoverisce, ma arricchisce chi lo fa e chi lo riceve. Quando il dono è vissuto con consapevolezza e il fundraising è condotto con etica e professionalità, entrambi diventano strumenti straordinari per trasformare il mondo.

Programma del percorso "Principi e Tecniche di Fundraising"

Il corso offre un percorso formativo per permettere ai partecipanti di acquisire conoscenze di base e competenze minime per occuparsi del Dono nella propria realtà; prevede un secondo step formativo più specialistico per acquisire anche le competenze chiave più tecniche del fundraiser, una figura sempre più strategica per la sostenibilità e la crescita delle organizzazioni del Terzo Settore e nelle Comunità Diocesane.

Attraverso un approccio teorico e pratico, verranno approfondite le principali tecniche di raccolta fondi, l'analisi dei mercati di riferimento e l'utilizzo degli strumenti digitali per la comunicazione e il fundraising.

Un focus particolare sarà dedicato agli Enti ecclesastici e religiosi, i quali, grazie a strategie mirate e all'uso consapevole delle nuove tecnologie, possono rafforzare il legame con la propria comunità di fedeli e attrarre nuovi sostenitori e donatori. Nella visione prospettica diocesana l'intento è di costruire, nel medio-lungo periodo, un modello diocesano di raccolta fondi che valorizzi e supporti le iniziative di solidarietà con una particolare attenzione al Dono, alle Relazioni e alla Creatività.

Obiettivi del corso

- Fornire una panoramica sulle strategie di fundraising e sulle opportunità offerte dal mercato.
- Approfondire le tecniche per costruire relazioni durature con i donatori e fidelizzare i sostenitori
- Analizzare gli strumenti digitali e le piattaforme più efficaci per la raccolta fondi online.
- Definire le migliori strategie di comunicazione per il posizionamento e la crescita delle organizzazioni.
- Offrire strumenti di monitoraggio e valutazione per ottimizzare l'efficacia delle attività di fundraising.

Contenuti del corso

1. Fondamenti del Fundraising

- Il ruolo e le competenze del fundraiser.
- Analisi dei mercati di riferimento e delle tendenze attuali.
- I diversi mercati del fundraising ed i relativi strumenti.

2. Fundraising e Strategie Online

- Il fundraising off line e la forza della relazione (*se ben gestita*)
- L'evoluzione del fundraising digitale: nuove tendenze e best practice.
- Le opportunità gratuite offerte dal web per gli Enti del Terzo Settore.
- Social media e digital marketing per il fundraising.
- E-mail marketing e storytelling: come coinvolgere e fidelizzare i donatori.
- Introduzione alle piattaforme di crowdfunding: modelli e strategie.
- Come strutturare una campagna di crowdfunding efficace.

