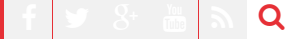


ABBONATI
A VITA MAGAZINE

Ultime Topics Storie Interviste Blogs Magazine Sezioni

Home Sezioni Non Profit

Formazione

Professione fundraiser, un nuovo master a Milano

di Marina Moioli | un'ora fa



Realizzato in ottobre dalla Skyler Business School, il corso ha un approccio molto pratico e si rivolge a responsabili di associazioni e cooperative, funzionari della pubblica amministrazione e della scuola, volontari dedicati alla raccolta fondi. Ne parla la docente, Elena Zanella

«Il fundraiser non è un cacciatore di fondi, non è un procacciatore d'affari, bensì un creatore di opportunità. È una figura strategica, un professionista che aderisce a uno stile di vita e a scelte che esulano dagli aspetti meramente economici». Ad affermarlo è la fundraiser Elena Zanella, che con il suo Nonprofit Blog è un punto di riferimento per i professionisti del terzo settore in Italia. Vincitrice dell'Italian Fundraising Award 2013 e autrice del libro "Professione fundraiser. Ruolo, competenze, strumenti e tecniche" (edito da Franco Angeli, giugno 2015) Elena Zanella è la docente del primo Master in Fundraising che la Skyler Business School organizza a Milano dal 21 al 23 ottobre all'Hub Avanzi di via Ampère 61/A.

SCELTE PER VOI

ReligioniDoninelli: «Anno Santo, la
dismisura contro le paure»**Migranti**L'ospitalità fondamento della
nostra civiltà**Aiuti allo sviluppo**Aiutiamoli a casa loro: la lezione
del Rwanda



Elena Zanella

«La Skyler Business School è una scuola giovane e dinamica che offre corsi altamente professionali ma che vuole offrire un **approccio pratico e orientato ai risultati**. Il corso va in questa direzione», spiega la docente. «L'obiettivo è che dopo i tre giorni di lezioni i partecipanti possano sentirsi "arricchiti" e **in grado di utilizzare subito nuovi strumenti e un nuovo modo di lavorare**. Partendo dal concetto che "i soldi non sono il problema". La questione è culturale: quello che cercherò invece di far capire è che **la raccolta fondi è una questione di "atteggiamento", di "comportamento" che se virtuosi portano risultati concreti e con impatto nel lungo periodo**. Costituire un'unità di fundraising integrato interna permette di far diventare sostenibile la propria organizzazione».

Secondo Elena Zanella l'errore più comune che si fa davanti a un fundraiser è chiedere: "Quanti soldi mi puoi portare". «Si tratta invece di capire chi siamo, cosa vogliamo, dove vogliamo andare, se esiste un "progetto di missione" che sia concreto, sostenibile, utile. Perché **prima si passa da una reputazione e una percezione positive e solo poi viene la raccolta**», sottolinea la coach.

Il viaggio del Papa

Francesco incontra Terrazas, simbolo delle sofferenze e della speranza della chiesa locale

Per questi motivi il suo Master in fundraising di ottobre punta molto sull'**illustrazione di buone pratiche**. «Si tratta di una novità assoluta in un'aula di fundraising, un valore aggiunto rispetto a quanto è stato realizzato finora di cui sono molto orgogliosa», aggiunge. «A illustrare casi e portare esperienze verranno anche **due ospiti d'eccezione**: **Rossella Sobrero** (presidente e cofondatore di Koinètica, docente di Comunicazione Sociale all'Università degli Studi di Milano e di Marketing non convenzionale all'Università Cattolica) e la blogger **Rosa Giuffrè**, professionista che si occupa comunicazione, strategie digitali e digital coaching e che si concentrerà sul modulo di social media. Ognuna porterà la propria unicità e la propria esperienza. Voglio fare in modo che gli studenti, una ventina in tutto, possano tornare a casa con le idee molto chiare e con una vera e propria "cassetta degli attrezzi" per chi vuole cominciare a fare questa professione».

Convinta che «il marketing non è di per sé una cosa brutta, siamo noi che lo facciamo diventare brutto ma è strumentale agli obiettivi sociali che l'organizzazione si propone», **Elena Zanella punta molto sull'aspetto culturale del lavoro di fundraiser**: «C'è molta curiosità e voglia di saperne di più, ma questo è un momento delicato, in cui non bisogna perdere mai di vista la vista la professionalità, che è articolata e complessa. Essere fundraiser non significa fare il fundraiser: la differenza è sottile quanto sostanziale. Significa credere fortemente in quello che fai e nella causa che proponi».



Fundraising / Raccolta fondi

Programma del corso di fundraising

ARTICOLI CORRELATI



Appuntamenti

06 luglio 2015

Dall'agonismo alla solidarietà. Quando il fundraising si fa pedalando



Scoop

08 giugno 2015

Morire di fundraising: lo scandalo dei call center che sconvolge Londra



Ritratti

23 giugno 2015

Rossano Bartoli, ecco perché il fundraiser dell'anno è lui

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.