

La Scuola Regionale dello Sport delle Marche  
organizza

## **Principi e tecniche di fundraising per le organizzazioni che operano in ambito sportivo**

*Ancona, 21 marzo 2016*

**Finalità:** In un periodo come quello attuale, in cui la reperibilità di fondi è particolarmente difficile, diventa imprescindibile avere dimestichezza con le tecniche di *fundraising*.

Una simile espressione, semplicisticamente tradotta come “raccolta fondi” (un esempio è costituito dal cd. 5 per mille), in realtà ha un significato molto più ampio, che comprende un insieme di attività messe in atto dell’ente non profit (quindi anche le associazioni sportive), funzionali a creare un collegamento fra il soggetto interessato a ricevere risorse umane e/o economiche ed il soggetto che è potenzialmente intenzionato a donarle.

Quest’ultimo, seppure non riceva un ritorno economico dalla propria donazione, è interessato a compiere un simile gesto solo ove abbia un particolare rapporto con il soggetto che chiede “il finanziamento”. È oltremodo evidente che l’attività di “raccolta fondi” avrà maggiore possibilità di successo laddove si riescano a creare rapporti (di fiducia, di interessi condivisi o altro) duraturi e consolidati.

Al giorno d’oggi, l’attività di raccolta fondi, che non può essere improvvisata né sorretta da un approccio “pietistico o caritatevole”, deve essere gestita in modo strategico. È quindi imprescindibile occuparsi delle fasi che precedono e seguono l’attività di raccolta fondi, senza limitarsi alle attività pratiche e materiali, riservando particolare importanza all’analisi del mercato, dei potenziali donatori, nonché degli interessi sottesi a tale attività.

Il seminario mira a trasmettere, anche attraverso esempi pratici, importanti strumenti e conoscenze utili ad acquisire competenze e professionalità necessarie per la gestione di un’attività diventata ormai “vitale” per lo sviluppo delle associazioni sportive.

**Destinatari:** Il corso è rivolto a dirigenti e consulenti di società sportive dilettantistiche, gestori di impianti sportivi; laureati in scienze motorie, studenti in scienze motorie nonché a tutti coloro che a vario titolo operano in tale ambito

**Data:** 21 marzo 2016 ore 15.30

**Sede:** L’ incontro si svolgerà presso la **Sala Riunioni del Comitato Regionale CONI Marche**, ad Ancona c/o PalaRossini, Strada Provinciale Cameranense 60131 Ancona.

### **Relatori:**

**Dott. Andrea Romboli** -Libero Professionista ed Amministratore Unico di bSOCIAL, Laureato in Economia e management delle Imprese Cooperative e delle Organizzazioni Non Profit presso l'Università degli Studi di Bologna, Facoltà di Economia, sede di Forlì. Dal 2003 è membro del corpo docente della Fund Raising School di Aiccon ed attualmente coordinatore del corso dedicato a strategie di fundraising per le imprese sociali. Dopo aver svolto per 8 anni la funzione di segretario generale all'interno di una fondazione di partecipazione, ha creato il network professionale RomboliAssociati specializzato nell'erogazione di consulenza strategica ad organizzazioni non profit ed imprese sociali. È socio di Assif in cui ha ricoperto il ruolo di consigliere direttivo dal 2011 al 2013 e Socio dell'Association of Fundraising Professional (AFP)

**Dott. Gianluca Federici** - Libero professionista, Laureato in Economia e Commercio presso l'Università di Ancona, Abilitato dottore commercialista. Vanta esperienze sia nel profit che nel no profit come project manager, consulente marketing, formatore e gestore di personale. E' attualmente Senior Account, del Network RomboliAssociati.

## **Programma**

**Ore 15.30** accredito dei partecipanti

**Ore 16.00** presentazione del corso

### **Saranno trattati i seguenti argomenti:**

**Ore 16.10**

- Introduzione al fundraising ed ai suoi principi;
- Il fundraising come funzione fondamentale della sostenibilità delle organizzazioni che operano in ambito sportivo;
- Il fundraiser: competenze e professionalità;
- Presupposti per un fundraising di successo nell'ambito sportivo.

**Ore 17.30** Coffee break

**Ore 17.45**

- I mercati del fundraising e la selezione dei targets;
- La comunicazione fundraising oriented ed elementi di marketing sociale;
- Gli strumenti del fundraising tra tradizione ed innovazione;
- Il fundraising come funzione finanziaria dell'organizzazione sportiva,
- Il processo di accountability del fundraising

**Ore 18.45** Dibattito

**Ore 19.15** Termine dei lavori

Il seminario è gratuito e le iscrizioni dovranno essere effettuate on line tramite il sito internet <http://www.marche.coni.it> previa registrazione o inviate a mezzo mail [srdsmarche@coni.it](mailto:srdsmarche@coni.it) entro il **18 marzo 2016**

