

Corso di Fund Raising per la Cultura



Prezzo: 488.00

Short Description

Un corso intensivo per un approccio professionale al fund raising per la cultura

Descrizione

DATE E ORARI

07-08-14-15 LUGLIO

h. 10.00-14.00 e 15.00-18.00

Il settore italiano della cultura e dell'arte è sempre più alla ricerca di professionalità in grado di elaborare **strategie di fundraising**, di gestire campagne di raccolta fondi e, soprattutto, in grado di inserirsi e lavorare in una dimensione trasversale che mette insieme finalità specifiche e finalità artistiche.

Negli ultimi anni anche il mondo della cultura, inizia a rivolgersi con sempre maggiore sistematicità a pratiche di fundraising volte ad aumentare la capacità di sostegno per le produzioni culturali.

In questo contesto nasce l'idea di un **corso di Fundraising per la Cultura** focalizzato sulle tecniche di raccolta fondi e sulla progettazione della strategia di fundraising e comunicazione in ambito culturale, curato da FormazioneLive

DI COSA SI TRATTA?

La particolarità di questo corso è nelle conoscenze/esperienze che saranno fornite ai partecipanti sul marketing ed il fundraising culturale: oltre ad un approccio pratico e tecnico su strumenti e canali di fundraising, ad uno studio approfondito di tutte le modalità di ricerca fondi e di promozione (donazioni, sponsorizzazioni, partnerships, etc.), si parlerà anche di crowdfunding, bandi e fondi pubblici, creatività di promozione e

“vendita”, ed infine, laboratori e stage che forniranno strumenti tali da poter approcciare qualsivoglia tipologia di progetto culturale.

A COSA SERVE?

Durante il corso ti daremo gli strumenti teorici ma anche pratici per misurarti proprio con le attività che sono richieste a chi svolge a chi svolge attività di raccolta fondi nel settore culturale e chi ricopre posizioni affini. Daremo una visione sui case studies più interessanti, offrendo una visione completa della panoramica sulle tecniche e gli strumenti di fundraising per la cultura, con approfondimenti sulle varie fonti di finanziamento pubbliche, private ed alternative.

CHE COSA FARAI DURANTE IL CORSO?

Il corso comprenderà sia lezioni - in cui saranno illustrate tutte le caratteristiche principali - sia esercizi pratici dedicati ai singoli partecipanti, talvolta organizzati in team. Verrà illustrato un quadro dettagliato sui trend del settore culturale e delle strategie di sostenibilità delle organizzazioni culturali italiane.

Dovrai portare a termine dei compiti assegnati e sviluppare, talvolta, delle vere e proprie strategie di fundraising, preparandoti, così, in modo pratico a un possibile lavoro futuro o un'attività vera e propria.

OBIETTIVI ... | ...

Studenti universitari, neolaureati, giovani interessati alla professione di fundraiser, amanti della cultura e dello spettacolo, organizzatori di eventi, addetti ai lavori.

Progetto:

- 28 ore di classe tra lezioni teoriche e studi di casi concreti con esercitazioni, simulazioni e teamworking.
- 180 ore di stage.

L'obiettivo formativo del corso è quello di offrire un approccio professionale al fundraising agli operatori culturali nel settore delle arti e della cultura. Fornire ai partecipanti conoscenze strategiche e operative atte a sviluppare autonomamente una strategia di sostenibilità economica delle iniziative culturali e un piano di fundraising per il settore culturale, tra cui musei, teatri, biblioteche, istituti, associazioni culturali e dello spettacolo, e soprattutto in preparazione della prossima BiennaleMArteLive 2016.

PROGRAMMA ... | ...

I temi del corso:

- Introduzione al fundraising, al modello Canvas e al ciclo di raccolta fondi
- Tecniche di raccolta fondi per soddisfare diversi tipi di donatori
- Tecniche di base di comunicazione per la raccolta fondi: dal adv allo storytelling
- Approfondimenti sulle varie fonti di finanziamento pubbliche, private ed alternative
- Progettazione della strategia di fundraising e comunicazione, sviluppo del piano e dei vari strumenti: presenza sui social e sui media tradizionali, advertising e altre forme di promozione.
- Il fundraising per le imprese culturali
- Analisi di fundraising, strutturazione e sviluppo del database
- Panoramica delle principali fonti di finanziamento per la cultura: dai bandi ai patrocini, dalle donazioni alle sponsorizzazioni
- Il fundraising on line: strumenti e modalità
- Crowdfunding: come ideare una campagna per il progetto

STRUTTURA DEL CORSO

Il corso si occuperà di:

? lezioni teoriche e tecniche.

? esercitazioni pratiche individuali e di gruppo.

? valutazioni in tempo reale dei lavori svolti.

Primo giorno

Introduzione al fundraising, al modello Canvas e al ciclo di raccolta fondi. Tecniche di raccolta fondi per soddisfare i diversi tipi di progetti.

- Introduzione alla raccolta fondi e al modello Canvas
- Il ciclo di raccolta fondi
- Presentazione delle varie tecniche e dei canali di raccolta fondi per soddisfare diversi tipi di progetti
- Principali modalità di fundraising

Secondo giorno

Il fundraising per le imprese culturali.

- Fundraising culturale e innovativo
- Il finanziamento della cultura

- Trend e caratteristiche dei mercati
- La progettazione culturale e analisi dei vari case histories

Terzo giorno

Panoramica delle principali fonti di finanziamento per la cultura: dai bandi ai patrocini, dalle donazioni alle sponsorizzazioni

- Enti pubblici e Fondazioni ex bancarie e filantropiche;
- Sponsorizzazione di aziende (sponsor, donazioni, cause related marketing);
- Compartecipazioni e Coproduzioni;
- Patrocini e bandi pubblici

Approfondimenti sulle varie fonti di finanziamento pubbliche, private ed alternative.

- Approfondimenti sulle fonti pubbliche
- Approfondimenti sulle fonti private e da imprese
- Esplorazione delle applicazioni di finanziamento trasversali e alternative
- Simulazione di lavoro: selezione degli strumenti di fundraising

Quarto giorno

Tecniche di base di comunicazione per la raccolta fondi: dal adv allo storytelling.

- Elementi base di comunicazione per la raccolta fondi
- Comunicazione rilevante per il fundraising culturale
- Strumenti e tecniche di comunicazione tradizionali e innovative: dal adv allo storytelling
- Esperienza didattica: scenari e casi reali

Analisi di fundraising, strutturazione piano e sviluppo del database.

- Analisi dei mercati, dei soggetti e determinazione dei target
- Individuazione della migliore strategia
- Strutturazione del piano di raccolta fondi
- Sviluppo del database

Quinto giorno

Il fundraising online: strumenti e modalità. La nuova frontiera del crowdfunding: come ideare una campagna per il tuo progetto culturale

- Fundraising online: strumenti e tecniche
- Come comunicare in digitale
- La nuova frontiera del crowdfunding e le piattaforme più conosciute
- Business game: come ideare una campagna

Progettazione della strategia di fundraising e comunicazione, sviluppo del piano e dei vari strumenti: presenza sui social e sui media tradizionali, advertising e altre forme di promozione.

- Laboratorio pratico: Come sviluppare e progettare il piano, individuando i migliori strumenti di promozione