

CORSO SPECIALISTICO

Cultura e Fundraising

Strumenti di sostenibilità per le organizzazioni culturali e creative

Digital Edition, 18 gennaio – 2 febbraio 2021

Come coinvolgere nuove categorie di sostenitori da affiancare ai finanziamenti pubblici per il settore culturale?

Un corso per comprendere come costruire strategie continuative e strutturate per coinvolgere privati cittadini e imprese e imparare a progettare in ambito culturale

La crisi ha posto in evidenza la fragilità e la frammentarietà del settore culturale, ma ha anche messo in luce come questo settore sia una colonna della coesione sociale e della costruzione delle comunità.

In un momento in cui la quasi totalità delle attività, delle organizzazioni e delle imprese culturali – dalle arti performative e dello spettacolo alla conservazione dei beni e del patrimonio culturale – sono state costrette a sospendere la propria attività e a reinventarsi per mantenere il rapporto con la propria audience ed i propri sostenitori, il fundraising diventa un elemento cruciale.

Ancor più se consideriamo progressiva diminuzione delle tradizionali fonti di finanziamento pubblico registrata negli ultimi 15 anni, diventa **essenziale per le organizzazioni non profit del settore culturale affrontare il fundraising in modo professionale e strutturato.**

Il corso propone un'analisi delle risorse alternative e degli strumenti oggi a disposizione del settore culturale per creare quel **fundraising mix** indispensabile per la sostenibilità dei propri progetti.

Verrà proposto ai partecipanti un approccio innovativo per poter fare *fundraising* nel settore della cultura e dello spettacolo dal vivo, con approfondimenti puntuali su leve di comunicazione, tecniche e modalità di coinvolgimento rivolte a categorie di possibili sostenitori quali **aziende e privati cittadini**. Si approfondiranno inoltre le opportunità messe a disposizione dalla **Commissione Europea** e dalle **fondazioni grant making italiane ed estere.**

Il corso è tenuto da consulenti di fundraising che lavorano da oltre 15 anni fianco a fianco delle organizzazioni non profit del settore attive in diversi ambiti, **ma che hanno una specifica esperienza proprio nel settore culturale (musei, teatri, biblioteche, associazioni e fondazioni operanti nel settore culturale sia nell'ambito patrimonio, sia arti visive e performative)**

Il corso si basa su un approccio strategico alla sostenibilità economica, che grazie ad un mix di teoria e pratica, si propone di **fornire stimoli al cambiamento, spunti concreti e strumenti reali immediatamente applicabili dai partecipanti.**

INFORMAZIONI E VANTAGGI:

- Un percorso con **strumenti concreti, idee e stimoli** da mettere subito in pratica
- **Lezioni "on demand"** – Studia con i tuoi tempi, quando e dove vuoi attraverso **video e materiali caricati in piattaforma**
- **4 sessioni live** per confrontarti direttamente con il docente
- **Keynote di chiusura con il prof. Pier Luigi Sacco**
- Materiale didattico e di approfondimento
- **Workspace**, classe virtuale esclusiva
- **Attestato di partecipazione** rilasciato da The FundRaising School

TEMI DEL CORSO:

- Quale fundraising per la cultura in Italia (dati, ricerche e trend)
- Fundraising per la cultura: da dove cominciare?
- Donor care, ovvero a ciascuno il suo: strumenti, tecniche e modalità di coinvolgimento su misura rivolte alle imprese e ai privati cittadini
- Progettazione e cultura: fondazioni di erogazione e programmi europei

CALENDARIO INCONTRI LIVE

ORARIO	CONTENUTO
Lunedì 18 gennaio 14.30-15.30	KICK OFF MEETING <ul style="list-style-type: none">• Introduzione al programma e obiettivi del corso• Consegna video lezioni e materiale didattico• Presentazione partecipanti• Lezione introduttiva
Giovedì 21 gennaio 14.30-15.30	STAND UP MEETING <ul style="list-style-type: none">• Come sta andando, cosa non ho capito, come proseguire al meglio il mio percorso
Lunedì 25 gennaio 14.30-16.00	ADVANCED CLASS <ul style="list-style-type: none">• Approfondire i concetti teorici attraverso casi e confronto con i docenti
Giovedì 28 gennaio 14.30-16.00	ADVANCED CLASS <ul style="list-style-type: none">• Approfondire i concetti teorici attraverso casi e confronto con i docenti
Lunedì 1 febbraio 14.30-15.30	PRE-CLOSING MEETING Q&A conclusivo
Martedì 2 febbraio 14.30-15.30	KEYNOTE DI CHIUSURA a cura di Pier Luigi Sacco

DOCENTI

Marianna Martinoni, consulente Fundraising

Martina Bacigalupi, consulente Fundraising ed esperta in finanziamenti europei e progettazione culturale

Pier Luigi Sacco, Direttore Ufficio OCSE Venezia e Professore di Economia della Cultura presso l'Università IULM di Milano