

FUNDRAISING & COUNSELING



A.S.C.E.I.P.A.

ALTA SCUOLA DI COUNSELING
ED EDUCAZIONE INTERCULTURALE
PER ADULTI

Domenico De Angelis Milano 2019

CHI E'
CHI ERA
E CHI
SARA'?

La professione del "raccoltore di fondi per buone cause" sta cambiando pelle





**CHI E'
CHI ERA
E CHI
SARA'?**

ALCUNI NUMERI:

- * Quasi 6000 professionisti attivi sul mercato italiano**
- * oggi solo il 20% dei 336mila enti di Terzo settore ha attivato un ufficio ad hoc per la raccolta fondi**
- * ci sono circa 270mila realtà che hanno persone che si occupano di fundraising**



**CHI E'
CHI ERA
E CHI
SARA'?**

IERI:

* Fino a qualche anno fa i fundraiser si dividevano per settori: ong, ambiente, cultura, welfare

OGGI:

* C'è chi lavora dentro le grandi organizzazioni con staff di raccolte fondi da oltre dieci persone e chi opera o collabora nelle medio/piccole



GLI STRUMENTI fino ieri per alcuni:

- * competenze tecniche e tecnologiche come il data-analyst, il mailing, l'uso dei social-network, il people raising, le tecniche di marketing

PER ALTRI OGGI:

- * i pilastri sono l'empatia, la resilienza e la tenuta relazionale

CHI E'
CHI ERA
E CHI
SARA'?





PEOPLE RAISING



Che tipo di persone cerco, dove le posso trovare?

Come le "ingaggio"?

Come le seleziono?

Come le accolgo nell'organizzazione?

Che feedback do loro?

Come le gratifico?

La cosa funziona esattamente come per coloro che donano denaro, e che tornano a farlo se trovano una buona ragione ogni volta.



COUNSELING & FUNDRAISING

Empatia:

Sento come se fossi l'altro!

Resilienza:

come capacità di un sistema di adattarsi al cambiamento

Tenuta relazionale:

Capacità di mantenere la relazione salda nel tempo





**COUNSELING
&
FUNDRAISING**

Formazione:

Non solo sugli aspetti tecnici ma relazionali

Crescita Personale:

necessario il percorso di consapevolezza

Condivisione:

sviluppare un'alta capacità di condivisione

