

## **Programma didattico per 14 ore di formazione sulle strategie e tecniche di fundraising per le biblioteche**

Le biblioteche: un patrimonio culturale e sociale di grandissima rilevanza per la nostra comunità nazionale. Una istituzione sociale ancora prima che un servizio pubblico, le cui origini sono intimamente legate a forme di contribuzione e sostegno della comunità: dai grandi filantropi alla gente comune, alle aziende.

Oggi che le biblioteche sono chiamate, come altri servizi culturali, ad affrontare la crisi economica, il fundraising si presenta come una delle possibili vie da intraprendere per garantire maggiore sostenibilità. Così come succede in molti altri paesi.

Ma fare fundraising non vuol dire solo chiedere un aiuto per colmare il minor afflusso di risorse pubbliche, bensì ripensare e riscoprire quel forte legame tra la biblioteca e la comunità che la rende un bene comune degno di una partecipazione attiva anche in termini di apporto di risorse economiche, umane e sociali volontarie.

Chi ha provato in Italia o all'estero a ristabilire un rapporto di impegno comune con la società civile ha potuto scoprire che questo rappresenta un valore aggiunto inestimabile per le biblioteche. Fare fundraising quindi vuol dire anche crescere insieme alla comunità.

Il corso, della durata di 14 ore, prevede un primo modulo volto a informare le biblioteche circa la possibilità di avviare programmi sistematici di raccolta fondi e un secondo modulo dedicato a un laboratorio di analisi delle biblioteche in funzione della elaborazione di alcune linee strategiche e operative di fundraising.

Ai partecipanti verrà fornito il seguente materiale didattico:

- Una testo illustrativo sul fundraising
- le slides utilizzate
- un booklet per realizzare le esercitazioni

Di seguito viene illustrato il programma di massima delle due giornate.

### **Prima giornata - 7 ore**

1. Che cosa è il fundraising in una ottica evolutiva e specificità delle biblioteche
  - \* definizione di fundraising e trend evolutivi
  - \* la biblioteca come portatore di una causa sociale: a quali condizioni le biblioteche possono fare fundraising
2. Il ciclo del fundraising: ideare, progettare e realizzare attività di fund raising
3. Come si fa una strategia di fundraising

- \* Trovare i punti di forza per il fundraising: progetto, relazioni, comunicazione, competenze, organizzazione
- \* Esempi di strategie di fundraising delle biblioteche

4. Modalità di raccolta fondi delle biblioteche

- \* verso individui (fidelity card, amici della biblioteca, eventi e iniziative pubbliche, ecc..)

## **Seconda giornata - 7 ore**

5. Modalità di raccolta fondi delle biblioteche

- \* verso aziende e fondazioni (convenzioni sulla fidelity card, sponsorizzazioni, partnership, ecc..)

6. Individuazione di una attività di raccolta fondi verso individui o verso aziende (lavoro di gruppo sulla base di una griglia fornita dal docente)

Restituzione di quanto elaborato nei lavori di gruppo e breve discussione

7. Individuazione delle linee di start up e sviluppo del fundraising

8. Il management del fundraising

Il relatore del corso sarà Massimo Coen Cagli

### **Massimo Coen Cagli**

È direttore scientifico della Scuola di Roma Fund-raising.it, docente presso primarie università italiane e presso master post universitari e membro del Comitato Scientifico del Festival del Fundraising.

Ha collaborato con biblioteche e sistemi bibliotecari per lo sviluppo del loro fundraising anche organizzando corsi di formazione per dirigenti e operatori dei servizi bibliotecari.

Nel 2013 ha pubblicato presso la casa editrice La Bibliografica il "Manuale di Fundraising per le biblioteche"