



Quando si incontra il donatore: dal colloquio al face to face

| | |
|-----------------|--|
| Docente: | Dott. Laura Lugli |
| Durata: | due incontri di 6 ore (9:00 – 16:00 con un'ora di pausa pranzo) |
| Date: | sabato 5 e sabato 12 ottobre 2013 |
| Sede: | da definire |

Obiettivi formativi:

Tutti concordano sul fatto che il colloquio è lo strumento più efficace per fare fundraising, quello che permette di conoscere di più e meglio il donatore comprendendone appieno il desiderio e i motivi che lo portano a sostenere una buona causa. Il colloquio però è solo una parte del processo che porta il fundraiser, professionista o volontario che sia, all'utilizzo di questa modalità per cercare (e trovare) fondi per la propria buona causa o progetto. Quanti tipi di colloquio ci sono? Quali sono le fasi che precedono il momento dell'incontro, come si svolge l'incontro e quali sono i momenti successivi e come vanno curati? Il corso intende dare risposta a queste e ad altre domande attraverso lo studio delle diversità degli interlocutori possibili per una raccolta fondi costruita sul dialogo. Dall'incontro con l'imprenditore a quello con un grande donatore, dal dialogo con un donatore di tempo a quello con un potenziale donatore che passa per il "banchetto". Individuare i potenziali donatori, prepararsi al colloquio, curare quei pochi momenti di relazione per farne una esperienza positiva per il donatore, fidelizzarlo, mantenendo sempre l'equilibrio tra tecnica degli strumenti e scopo e senso dell'attività di fundraising, questo è quanto si propone il corso, attraverso l'illustrazione di pratiche, ma soprattutto attraverso l'analisi e la condivisione di esperienze "sul campo".

Nella raccolta fondi spesso non si pone la dovuta attenzione allo strumento del colloquio, o altrimenti detto OneToOne

Spesso, erroneamente, si considerano più efficaci altre forme di raccolta fondi, gli eventi, il mailing, la raccolta fondi on line, o simili, in realtà lo strumento che risulta essere maggiormente efficace, cioè con il miglior rapporto tra energia profusa e potenzialità di risultati è proprio il colloquio, il rapporto tra persone.

Questa sessione mira a fornire ai discenti un metodo attraverso il quale sviluppare questa tecnica di fund raising in modo piacevole ed efficace, facendo della relazione con il donato-

[continua nella pagina successiva...](#)



...continua dalla pagina precedente

re il punto centrale attraverso il quale aumentare le proprie possibilità di raccolta.

Contenuti specifici:

- Le regole fondamentali del OneToOne
- Come selezionare i propri interlocutori
- Le diverse fasi del processo di preparazione del colloquio con il potenziale donatore: l'analisi, la raccolta di informazioni, la scelta di chi va al colloquio
- Lo svolgimento del colloquio con il potenziale donatore: tempi, argomenti, silenzi.
- Come e cosa si comunica con il potenziale donatore;
- Il congedo dal colloquio;
- La gestione del dopo: come consolidare la relazione;
- Il ringraziamento

Destinatari:

Volontari, responsabili e dirigenti delle associazioni di volontariato della provincia di Vicenza.