

# Manager del "dono" La nuova sfida di Fondazione comasca

**Lavoro.** Un corso per andare oltre il ruolo del fundraiser «Cerchiamo di formare professionisti che siano capaci di creare risorse partendo dai desideri del donatore»

**MARIA GRAZIA GISPI**

A promuovere il dono si impara. È la sfida che propone, per il terzo anno, Fondazione provinciale di comunità comasca, con l'avvio della formazione per "promotori del dono".

Ovvero fundraiser? «Non proprio - spiega **Luciano Zanin**, presidente dell'associazione italiana fundraiser -. L'idea è di fornire una serie di tecniche e competenze che creino le condizioni perché il donatore possa fare la sua parte in modo libero. Adesso c'è un radicamento della parola fundraiser: una persona alla ricerca di soldi, partendo dall'organizzazione non profit. Ma il significato a cui si sta tornando è quello di un professionista capace di suscitare risorse a partire dai desideri del donatore».

## Lezioni al via a maggio

Alla base di tutto il valore delle relazioni, la fiducia personale, oltre le tecniche di marketing e comunicazione. Si intendono formare figure che, all'interno di un ente non profit o di una scuola, siano capaci di creare relazioni, attivare energie, mo-

bilitare risorse per garantire sostenibilità economica e favorire processi di crescita a partire dalla presa di coscienza della propria identità e missione sociale. **Monica Taborelli**, segretaria generale della Fondazione provinciale della comunità comasca, illustra il bando aperto alle non profit e alle scuole che possono ricevere un contributo dalla Fondazione se individuano una persona all'interno del loro staff o con la quale a loro piace collaborare, la sostengono nella formazione, la ospitano per il tirocinio e intendono affidarle l'incarico di sviluppare un piano di raccolta fondi per l'organizzazione stessa.

Possono fare domanda per partecipare al percorso di formazione anche persone singole interessate. Le lezioni avranno

inizio il prossimo maggio e si protrarranno per dieci mesi. Ogni aspirante promotore del dono sarà affiancato da un fundraiser professionista che assisterà il corsista nell'implementare un sistema informatico per la gestione dei rapporti coi donatori e più in generale per valorizzare il patrimonio relazionale dell'ente, nel gestire una vera campagna di raccolta fondi, nel predisporre un piano annuale da presentare agli organi dell'ente dove si terrà il tirocinio.

## Entro il 20 febbraio

L'iniziativa si avvale dell'esperienza maturata nelle prime due edizioni in cui sono stati coinvolti una trentina di partecipanti. «Il primo corso fu sperimentale - ma dei diciotto studenti che hanno superato il secondo corso, almeno nove sono assunti da altrettante organizzazioni fino al 2018. Lo scopo ultimo è capacitare le organizzazioni non profit e le scuole rispetto a figure competenti perché possano attirare la partecipazione e i donatori. Ora non è poco aver inserito 9 fun-



Uno dei corsi per fundraiser organizzati dalla Fondazione ARCHIVIO

draiser, seguiti da tutor senior, che ora stanno lavorando, hanno fatto le prime campagne di Natale, con risultati diversi perché non esiste un modello unico, ma un metodo c'è ed emergono elementi comuni sui quali si può lavorare per dare continuità. Si stanno formando dei community manager che non

producono qualcosa di nuovo ma mettono insieme i pezzi perché, connessi, producano valore».

Le organizzazioni non profit interessate possono partecipare all'apposito bando entro il prossimo 20 febbraio. Informazioni al sito [www.fondazione-comasca.it](http://www.fondazione-comasca.it).

**Valore delle relazioni, fiducia personale, marketing e comunicazione**

