

NON PROFIT 4.4

UN RINNOVATO RUOLO PER IL TERZO SETTORE



Formazione 2016/2018

Trento - Milano - Roma - Lecce





Non profit 4.4, un rinnovato ruolo per il Terzo Settore

*Quattro, perché questa è la quarta volta che presentiamo la proposta di percorso formativo di ConfiniOnline e quattro come le località che ospiteranno i 30 incontri: **Trento, Milano, Roma e Lecce**. Con questa edizione arriviamo nel cuore del Sud della nostra Penisola, in uno scenario ricco di potenzialità e vivace sotto il profilo delle organizzazioni non profit; di conseguenza, quanto mai interessante.*

Il calendario si è arricchito non solo in quantità, ma anche in qualità perché il nostro scopo è di elaborare proposte di formazione che rispondano ai bisogni delle organizzazioni non profit, e nel contempo che possano essere anche sperimentali, di stimolo per questo settore così importante per la vita di tutti noi.

Quello che desideriamo è di poter contribuire allo sviluppo del settore attraverso una proposta di momenti formativi di qualità elevata e fruibili dal maggior numero possibile di organizzazioni sia per localizzazione territoriale sia per condizioni economiche di accesso.

Anche questa edizione sarà arricchita da incontri di condivisione e di riflessione su temi di attualità, con la realizzazione di appuntamenti ad accesso gratuito durante i 18 mesi di durata del programma, nel corso dei quali ci sarà anche l'opportunità di raccogliere stimoli, idee, critiche, bisogni e desideri.

La sfida continua, consapevoli che ogni volta è un'avventura nuova, con associazioni, cooperative, fondazioni, enti pubblici e privati, persone, docenti e consulenti che ci "costringono" - e ben fanno - ad inventare, pensare, riflettere, progettare e proporre nuovi temi o approfondimenti, in uno scenario in continua evoluzione.

In tutto questo non siamo però soli: gli oltre 500 partecipanti ai corsi dell'edizione 2014-2016 e i tanti sostenitori e sponsor che ci hanno rinnovato la loro fiducia ci fanno ben sperare anche in questo nuovo "viaggio nella conoscenza".

Luciano Zanin
Direttore Scientifico

Il percorso formativo è interamente dedicato alle realtà organizzative e alle figure professionali che operano nel mondo del non profit, nonché a tutti coloro i quali desiderano formarsi, aggiornarsi o professionalizzarsi nell'ambito del Terzo settore.

MAPPA FORMATIVA

Milano

- Strumenti finanziari per il non profit
- SROI: calcolare il valore di un investimento e il suo impatto sociale
- Corporate fundraising: fare raccolta fondi con le imprese
- Donor experience: la Customer experience nel non profit
- Strumenti di recruiting e selezione del personale
- Fundraising per le scuole e la Pubblica Amministrazione
- Social Media per il non profit
- L'universo Erasmus+ Laboratorio di progettazione
- Partecipare ai bandi delle fondazioni

Roma

- Raccolta fondi online e comunicazione orientata al fundraising
- Unione Europea e non profit Opportunità di finanziamento
- Strumenti e strategie per progettare in ambito europeo
- Crowdfunding & personal fundraising
- Aspetti amministrativi, tributari e contabili per il non profit
- Legacy campaign: raccogliere fondi attraverso lasciti testamentari
- Tradizione e nuove tecnologie per donatori sempre più fedeli
- Programmazione e controllo di gestione per il non profit
- Partecipare ai bandi delle fondazioni



Trento

- Comuni-care: strategie di comunicazione sociale per il non profit
- Legacy campaign: raccogliere fondi attraverso lasciti testamentari
- Neuro-marketing ed emotional fundraising
- Aspetti amministrativi, tributari e contabili per il non profit

Lecce

- Dal non profit al Social business
- Strumenti e tecniche di europrogettazione per il Social business
- Unione Europea e non profit Opportunità di finanziamento
- Strumenti e strategie per progettare in ambito europeo

MANAGEMENT



ALESSANDRO DURANTI. Fondatore e amministratore di ConfiniOnline con una pluriennale esperienza manageriale; si occupa dello sviluppo strategico del progetto di ConfiniOnline, coordina le attività di consulenti, formatori e collaboratori. Cura le relazioni e le partnership con enti, istituzioni, aziende ed organizzazioni non profit di primo piano a livello nazionale.



ELENA ENRICA GIUNTA. Designer che si occupa di Design driven innovation, metaprogetto e comunicazione strategica nei settori cultura, giacimenti territoriali e Terzo settore. Esperta di tecniche di creatività e co-progettazione, è ricercatrice e docente a contratto presso il Politecnico di Milano. Attualmente ricopre il ruolo di Responsabile comunicazione e fundraising presso SolCo Sondrio.



PAOLO DURANTI. Esperto in materia fiscale, formatore e consulente con grande esperienza nel settore non profit; è autore di numerose pubblicazioni in materia tributaria ed attualmente collabora con editori quali "Il Sole 24 Ore" e "Cesi-Multimedia".



GUIDO GIOVANNARDI. Consulente finanziario indipendente, opera in favore sia di aziende profit sia di organizzazioni non profit nel campo delle relazioni bancarie e finanziarie. Autore di pubblicazioni in materia finanziaria, è amministratore di cooperative sociali e collaboratore di diverse realtà non profit.



DANIELE ELEODORI. Manager specializzato in gestione delle risorse umane con esperienza nella direzione delle risorse umane presso importanti aziende nazionali e multinazionali. Attualmente ricopre il ruolo di Responsabile delle Risorse Umane e dell'Organizzazione del personale presso la Fondazione Telethon.



DANILO DEVIGILI. Consulente esperto di sostenibilità, responsabilità sociale d'impresa e raccolta fondi. Ha ideato e sviluppato piani di comunicazione della sostenibilità, campagne di cause related marketing, progetti di filantropia aziendale e di fundraising. Docente in corsi di perfezionamento post universitari e autore di articoli e libri sui temi della sostenibilità. Attualmente lavora nella divisione Climate Change and Sustainability Services di EY Italia.

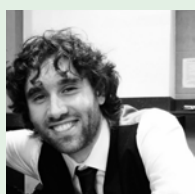


CARLO MAZZINI. Formatore e consulente del non profit in relazione ai temi toccati dalla relativa legislazione speciale, inclusa la fiscalità sulle attività di fundraising. Cura il sito "quinonprofit.it", pubblica articoli su "Vita" ed è collaboratore de "Il Sole 24 Ore".

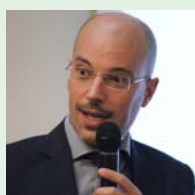


THEOFANIS VERVELACIS. Consulente e formatore, si occupa di progettazione e realizzazione di interventi di consulenza, formazione e orientamento in tema di sviluppo organizzativo, gestione strategica e valutazione della qualità dei servizi. Vanta un'esperienza più che decennale maturata nel campo dei servizi pubblici e del privato sociale.

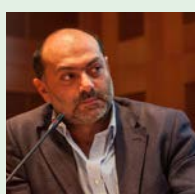
MARKETING E COMUNICAZIONE



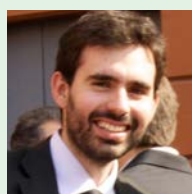
MATTEO ADAMOLI. Progettista di strategie per la formazione e la comunicazione organizzativa, in particolare per il non profit, utilizzando il metodo e gli strumenti della ricerca-azione. Docente universitario di Tecnologie dell'educazione e consulente per la progettazione, l'uso strategico, narrativo e sociale dei Media.



GIAN CARLO MOCCI. Presidente di AICEx - Associazione Italiana Customer Experience, si occupa di Customer Experience, CRM e Loyalty. Esperto in Marketing & Sales, ha ricoperto ruoli in ambito di Quality Management e Risk Management maturando importanti competenze di Customer Experience, CRM e Marketing.



VINCENZO RUSSO. Professore di Psicologia dei consumi e di Psicologia della comunicazione audiovisiva presso la IULM di Milano. Coordina l'Osservatorio sui consumi alimentari e la comunicazione e dal 2010 è Direttore scientifico del laboratorio di ricerca neuroscientifica e neuromarketing sui processi di comunicazione e consumo - Behavior and Brain Lab. IULM.



RICCARDO BIANCHI. Esperto di social media marketing per il Terzo settore e l'Informazione, si occupa delle Digital PR di Fondazione Barilla - Center for Food and Nutrition. New media Manager esperto in piani di comunicazione web per realtà profit e non profit. Formatore presso CSVnet, la rete italiana dei Centri di Servizio per il Volontariato.



DAVIDE MORO. Esperto di psicologia del dono, di fundraising online e creatore, nel 2010, del blog "FundraisingMix". Si occupa di Digital Media e Direct Email Marketing e di tutte le attività inerenti alla raccolta fondi online.

FUNDRAISING

ALESSANDRA DELLI POGGI. Si occupa di corporate fundraising e progettualità con aziende italiane e straniere, fondazioni bancarie e d'impresa. Vice-presidente di ASSIF, lavora per AIRC-Associazione Italiana Ricerca Cancro dove ricopre il ruolo di Responsabile Partnership sviluppando progetti di partenariato e di staff involvement con il mondo Corporate.



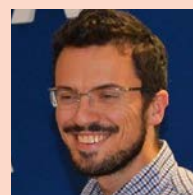
NATASCIA ASTOLFI. Membro del Consiglio Direttivo di ASSIF, è impegnata nell'ambito della consulenza sul fundraising, ha competenze specifiche nello start up del fundraising per piccole e medie organizzazioni, oltre che nella gestione di campagne integrate.



LAURA LUGLI. Responsabile fundraising presso il CSV di Modena, dove si occupa di raccolta fondi e del coordinamento dei volontari impegnati presso l'Emporio Sociale Portobello. Consulente e formatrice in fundraising, people raising e comunicazione per le organizzazioni non profit.



RICCARDO FRIEDE. Consulente di fundraising per medio-piccole organizzazioni non profit specializzato nell'avvio e nel perfezionamento di percorsi di raccolta fondi attraverso i metodi tradizionali e le tecniche digitali più aggiornate. Formatore esperto in fundraising, gestione etica d'azienda e Diritto dell'economia degli enti non profit.



GUYA RACO. Specializzata in economia e gestione dei beni artistici e culturali. Svolge attività di consulenza strategica in materia di fundraising e marketing per le organizzazioni non profit.



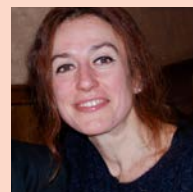
STEFANO MALFATTI. Docente e speaker sul fundraising presso alcune tra le maggiori realtà formative in ambito non profit. Direttore Comunicazione e Raccolta Fondi del Serafico di Assisi. Da oltre 25 anni nel management del non profit, coltiva il tema della relazione con il donatore. Riconosciuto come il maggior esperto italiano sui lasciti testamentari, viene insignito nel 2014 dell'Italian Fundraising Award e del Global Fundraising Award.



LUCIANO ZANIN. Direttore scientifico di ConfiniOnline e fundraiser con un'esperienza decennale maturata sul campo come dirigente di organizzazioni non profit. Si occupa di consulenza strategica in materia di fundraising, people raising e marketing per gli enti non profit.



VALERIA VITALI. Specializzata in non profit Management ed esperta in marketing e comunicazione, lavora all'interno di importanti agenzie di comunicazione e collabora con l'Università di Bologna per il corso di laurea in Economia delle Organizzazioni non profit. Dal 2011 è socia-fondatrice di "Retedeldono".



BANDI E FINANZIAMENTI

STEFANIA FOSSATI. Laureata in Scienze Politiche Internazionali, è specializzata nell'ambito della cooperazione internazionale con i Paesi dell'Europa Orientale e Balcanica. Esperta in progettazione europea, collabora con diverse realtà italiane ed estere per la progettazione e realizzazione di progetti europei nel campo della cittadinanza attiva, del volontariato e della promozione culturale.



TIZIANO BLASI. Esperto nella gestione di progetti di cooperazione europea con il Medio Oriente e i Balcani e nel campo della progettazione e della ricerca di finanziamenti pubblici e privati - EU, MAE, Enti Locali, Fondazioni, ecc. Collabora con diverse ONG fra cui Save the Children ed è attualmente Coordinatore per lo sviluppo territoriale dei programmi italiani di ActionAid.







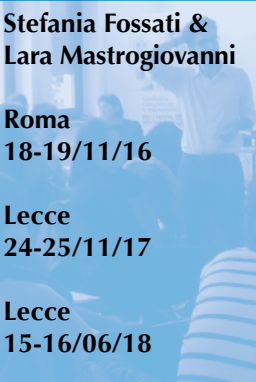
MARTINA BACIGALUPI. Fundraiser specializzata in project management e grant seeking. Attualmente è responsabile progetti di Fondazione Agidæ Labor. Ha maturato esperienze di consulenza nel fundraising e nella progettazione europea per l'arte e la cultura, vincendo il bando Europa Creativa 2014.



STEFANO OLTOLINI. Esperto di progettazione e capacity-builder per le organizzazioni locali; nel ruolo di Institutional fundraiser sviluppa relazioni in Italia ed Europa con enti pubblici e fondazioni private; è responsabile dell'Ufficio progetti della Fondazione "aiutare i bambini" di Milano.



OFFERTA FORMATIVA

Davide Moro  Roma 30/09/16 01/10/16	Raccolta fondi online e comunicazione orientata al fundraising Obiettivi: <ul style="list-style-type: none">• Pianificazione strategica della comunicazione on-line e off-line• Costruzione di un sito web efficace e fundraising oriented• Implementazione dei social network per costruire relazioni durature con il donatore Laboratori: <ul style="list-style-type: none">• <i>Il social media game consiste in una simulazione in gruppo di una strategia di comunicazione e fundraising online per realtà non profit</i>
Guido Giovannardi  Milano 21/10/16	Strumenti finanziari per il non profit Obiettivi: <ul style="list-style-type: none">• I principali strumenti finanziari utili per investire i risparmi e la liquidità degli enti non profit• Analisi dei mercati finanziari, del rapporto rischio/rendimento, della durata e liquidità degli investimenti• Emissione di obbligazioni: caratteristiche, vincoli e opportunità Laboratori: <ul style="list-style-type: none">• <i>Focus sui social bond</i>
Salvatore Modeo  Lecce 04-05/11/16 Lecce 12-13/05/17	Dal non profit al social business Obiettivi: <ul style="list-style-type: none">• Apprendimento delle competenze per redigere un social business plan• Approfondimento della social business initiative, un Piano d'azione europeo a sostegno dell'imprenditoria sociale• Presentazione delle buone pratiche esistenti in Europa e degli strumenti utili da condividere Laboratori: <ul style="list-style-type: none">• <i>Introduzione all'uso degli strumenti utili per integrare logiche imprenditoriali differenti per il raggiungimento della mission sociale</i>
Stefania Fossati & Marzia Stenti  Roma 11-12/11/16 Lecce 10-11/11/17 Lecce 18-19/05/18	Unione Europea e non profit. Opportunità di finanziamento Obiettivi: <ul style="list-style-type: none">• I programmi europei più idonei alle esigenze del non profit italiano• Le basi per avviare una strategia vincente di monitoraggio dei bandi di finanziamento europei• Acquisizione degli strumenti utili per affrontare un bando di finanziamento europeo e costruire partenariati di successo Laboratori: <ul style="list-style-type: none">• <i>Ricerca, analisi e catalogazione dei bandi di finanziamento</i>
Stefania Fossati & Lara Mastrogiovanni  Roma 18-19/11/16 Lecce 24-25/11/17 Lecce 15-16/06/18	Strumenti e strategie per progettare in ambito europeo Obiettivi: <ul style="list-style-type: none">• Costruzione di una strategia progettuale vincente: dalla vision ai singoli progetti• Predisposizione di un documento progettuale e identificazione delle fonti di finanziamento• Valutazione dell'intervento progettuale Laboratori: <ul style="list-style-type: none">• <i>Dall'analisi degli stakeholder alla predisposizione di un piano di monitoraggio</i>

Alessandra Delli Poggi Milano 02-03/12/16	Corporate fundraising: fare raccolta fondi con le imprese	
	Obiettivi:	<ul style="list-style-type: none"> · Pianificazione di partnership in maniera strategica e programmatica · Strutturazione di un rapporto di partnership a partire da obiettivi condivisibili e progetti concretamente realizzabili · Consolidamento di un rapporto di partenariato tra realtà di Terzo settore e imprese private
	Laboratori:	<ul style="list-style-type: none"> · <i>Pianificazione strategica e programmatica di un percorso di partnership</i>

Lara Mastrogiovanni Lecce 09-10/12/16 Lecce 09-10/06/17	Strumenti e tecniche di europrogettazione per il social business	
	Obiettivi:	<ul style="list-style-type: none"> · Presentazione dei programmi e dei bandi nazionali/europei orientati a: social business, social entrepreneurship e social innovation · Strategia per l'elaborazione di una proposta progettuale con partenariato europeo · Social business toolkit: strumenti e buone pratiche a supporto del social business
	Laboratori:	<ul style="list-style-type: none"> · <i>Simulazione di scelta del bando di finanziamento ideale e guida alla costruzione di un partenariato vincente</i>


Danilo Devigili Milano 20/01/17	SROI: calcolare il valore di un investimento e il suo impatto sociale	
	Obiettivi:	<ul style="list-style-type: none"> · Presentazione dei vantaggi connessi all'applicazione SROI nei progetti sociali · Comunicazione e valorizzazione dell'impatto prodotto da un servizio sociale attraverso l'implementazione SROI · Massimizzazione del valore sociale prodotto da una non profit attraverso l'applicazione SROI
	Laboratori:	<ul style="list-style-type: none"> · <i>Introduzione pratica e dettagliata al processo SROI</i>


Paolo Duranti Trento 10-11/02/17 Roma 16-17/02/18	Aspetti amministrativi, tributari e contabili per il non profit	
	Obiettivi:	<ul style="list-style-type: none"> · Dotazione di un ausilio efficace in favore di persone che già svolgono attività amministrative nell'ambito di interesse, ma che avvertono l'esigenza di approfondire taluni aspetti di carattere contabile e fiscale · Approfondimento di singole questioni delicate che interessano gli interlocutori dell'ente, quali dipendenti, banche, enti pubblici, enti previdenziali, fornitori e volontari
	Laboratori:	<ul style="list-style-type: none"> · <i>Simulazione di scelta del sistema contabile, quindi dei registri da adottare e delle formalità richieste</i>

Gian Carlo Mocchi Milano 10/03/17	Donor experience: la Customer experience nel non profit	
	Obiettivi:	<ul style="list-style-type: none"> · Definizione di valide modalità di interazione con donatori e partner organizzativi · Centralità dell'utilizzo di feedback raccolti presso i donatori · Valorizzazione e utilizzo delle informazioni raccolte nei database organizzativi
	Laboratori:	<ul style="list-style-type: none"> · <i>Analisi delle decisioni d'acquisto e studio del comportamento irrazionale</i>


Valeria Vitali 	Crowdfunding & personal fundraising	
	Obiettivi:	<ul style="list-style-type: none"> • Presentazione del crowdfunding donation based e delle sue peculiarità • Analisi degli elementi portanti di una campagna di crowdfunding: progetto, storytelling, network, social media, connubio offline e online • Presentazione del moltiplicatore personal fundraising
	Laboratori:	<ul style="list-style-type: none"> • Guida alla progettazione delle linee portanti di una campagna di crowdfunding


Stefano Malfatti Trento 05-06/05/17 Roma 17-18/11/17 	Legacy campaign: raccogliere fondi attraverso lasciti testamentari	
	Obiettivi:	<ul style="list-style-type: none"> • Analisi delle tendenze del mercato legacy a livello nazionale ed internazionale in rapporto con gli elementi socio-culturali del contesto di riferimento • Gestione degli elementi fondamentali di Diritto successorio per individuare i potenziali target • Gestione del rapporto one to one, dei colloqui e del follow up del sostenitore che ha fatto, previsto o ipotizzato un dono nel testamento
	Laboratori:	<ul style="list-style-type: none"> • Simulazione in team della costruzione di una campagna lasciti

Daniele Eleodori Milano 26/05/17 	Strumenti di recruiting e selezione del personale	
	Obiettivi:	<ul style="list-style-type: none"> • Analisi dei ruoli e definizione del profilo da ricercare • Utilizzo delle fonti e degli strumenti disponibili per la ricerca del personale (es. internet, società di ricerca, banche dati) • Impostazione del colloquio di selezione secondo il metodo Star interview
	Laboratori:	<ul style="list-style-type: none"> • Redazione di un profilo professionale da ricercare: competenze tecniche e attitudinali


Vincenzo Russo Trento 16/06/17 	Neuro-marketing ed emotional fundraising	
	Obiettivi:	<ul style="list-style-type: none"> • Introduzione alle recenti scoperte delle neuroscienze applicate al marketing e al fundraising • Comprensione di come le emozioni guidano le nostre decisioni e che ruolo giocano quando decidiamo di sostenere o aderire a determinate cause o organizzazioni
	Laboratori:	<ul style="list-style-type: none"> • Presentazione e discussione su casi pratici ispirati alle ricerche e alle consulenze di neuro-marketing del laboratorio Behavior and Brain Lab dell'Università IULM


Stefano Oltolini Roma 29/09/17 Milano 11/05/18 	Partecipare ai bandi delle fondazioni	
	Obiettivi:	<ul style="list-style-type: none"> • Presentazione del ruolo ricoperto dalle fondazioni in Italia e in Europa • Definizione delle strategie più efficaci per presentare progetti sociali alle fondazioni • Indicazioni operative per una buona gestione della partnership con una fondazione in seguito all'approvazione di un progetto
	Laboratori:	<ul style="list-style-type: none"> • Analisi comparata dei bandi attivati dalle fondazioni

Natascia Astolfi Milano 20-21/10/17 	Fundraising per le scuole e la Pubblica Amministrazione	
	Obiettivi:	<ul style="list-style-type: none"> • Promozione del fundraising all'interno della PA e delle scuole • Presentazione di un metodo di lavoro che permetta alla PA e alle scuole di essere autonome nella gestione delle relazioni e nel reperimento delle risorse • Approfondimento sulle competenze utili per attivare reti e legami con la comunità in una logica di fundraising
	Laboratori:	<ul style="list-style-type: none"> • Definizione sul piano organizzativo di una mappa dei bisogni e di una mappa relazionale

Riccardo Bianchi 	Social Media per il non profit	
	Obiettivi:	<ul style="list-style-type: none"> • Gestione del posizionamento di un ente non profit e delle aspettative dei suoi potenziali donatori • Creazione di una community attraverso i Social che sia forte e coesa • Analisi della realtà in cui si muove un ente non profit per predisporre una strategia comunicativa vincente
	Laboratori:	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Ideazione di una strategia social-mediatica per un evento e/o un progetto sociale</i>

Matteo Adamoli 	Comuni-care: strategie di comunicazione sociale per il non profit	
	Obiettivi:	<ul style="list-style-type: none"> • Introduzione al mondo della comunicazione sociale tra vecchi e nuovi Media • La comunicazione all'interno della rivoluzione digitale • Principi della comunicazione sociale attraverso i nuovi Media
	Laboratori:	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Creazione di un piano di comunicazione strategica utilizzando i social media</i>

Stefania Fossati 	Universo Erasmus+. Laboratorio di progettazione	
	Obiettivi:	<ul style="list-style-type: none"> • Apprendimento delle informazioni necessarie per affrontare un bando di finanziamento e gli elementi che rendono vincente un progetto Erasmus+ • Sperimentazione degli strumenti di progettazione partecipata • Avviamento alla costruzione di progetti di successo nella cornice del programma Erasmus+
	Laboratori:	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Dall'idea al progetto: analisi del contesto, costruzione dell'albero dei problemi e degli obiettivi, definizione del quadro logico del progetto e dei workpackage</i>

Guido Giovannardi 	Programmazione e controllo di gestione per il non profit	
	Obiettivi:	<ul style="list-style-type: none"> • Gli elementi teorici del controllo di gestione e la predisposizione, attuazione e monitoraggio dei budget • Analisi dell'assetto organizzativo dell'ente non profit ai fini delle responsabilità decisionali in materia di ricavi/costi • Attribuzione di compiti e responsabilità in ordine ai risultati economico/patrimoniali/finanziari delle organizzazioni non profit
	Laboratori:	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Laboratori:</i> • <i>Predisposizione di sistemi di budgeting e reporting di contenuta complessità.</i> • <i>Interpretazione dei risultati per l'ottenimento di indicatori di efficienza e di efficacia</i>

Riccardo Friede 	Tradizione e nuove tecnologie per donatori sempre più fedeli	
	Obiettivi:	<ul style="list-style-type: none"> • Le caratteristiche di un contatto di qualità: collegamento (mondo della relazione) e interesse (mondo del marketing) • Massimizzazione del valore delle reti di prossimità dei protagonisti di un'organizzazione non profit come approccio di breve-medio termine • Adattamento del complesso mondo del web a tempi, energie e risorse di una organizzazione non profit
	Laboratori:	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Simulazione di scelta dell'approccio, degli strumenti e dei contenuti adatti per trasformare un contatto in donatore, un donatore occasionale in un donatore continuativo, un donatore fedele in un grande donatore</i>

PARTNER

Grazie alla collaborazione di numerosi partner, ConfiniOnline dà vita a un nuovo programma formativo che si propone di fornire alle realtà non profit un supporto di carattere strumentale e strategico qualitativamente valido e a costi accessibili.



www.acliservizi.it

CAF ACLI fa assistenza fiscale in uno spirito di promozione sociale fornendo un servizio fiscale attento, affidabile, accessibile; inoltre sostiene azioni e iniziative che sappiano formare, educare ed incoraggiare la cittadinanza attiva verso forme di partecipazione e di democrazia.



www.dolomitienergia.it

DOLOMITI ENERGIA è la società di vendita di gas naturale, energia elettrica e servizi aggiuntivi in grado di offrire una gamma completa di soluzioni per la casa, per le famiglie, per le piccole medie imprese, per il condominio, gli albergatori, gli artigiani e l'industria.



www.bancopopolare.it

BANCO POPOLARE si rivolge al Terzo settore supportandone le realtà organizzative per mezzo di una struttura dedicata, in grado di fornire consulenza su misura e soluzioni bancarie dedicate, con una linea di prodotti, servizi e finanziamenti, espressamente pensati per le esigenze del non profit.



www.npsolutions.it

NP SOLUTIONS crede fermamente nel valore dell'impresa quale "luogo" cruciale per lo sviluppo economico sociale e culturale del territorio in cui opera. Il settore non profit permette all'azienda di sentirsi parte dell'impegno della società civile, al cui sviluppo e crescita NP Solutions intende contribuire fornendo prodotti e servizi adeguati.



www.stemar-e20.it

STEMAR E20 è un'azienda specializzata nel fornire servizi logistici avanzati specificamente studiati per la gestione delle spedizioni e l'organizzazione distributiva di piccoli e grandi eventi per conto di organizzazioni non profit.



www.esperia.tn.it

ESPERIA è una tipografia che opera da cinquant'anni nel settore della stampa a foglio affrontando con grande entusiasmo e senso di responsabilità le sfide imposte da una ritrovata attenzione verso l'ambiente.



www.readytecmilano.it

READYTEC vanta oltre 30 anni di esperienza nella progettazione di soluzioni d'avanguardia nelle aree e-business, software gestionale, hardware e sistemi. Nel 2014 ha messo a punto ReadyWelfare, con l'obiettivo di proporre tecnologie modulari, integrate, economicamente sostenibili alle Imprese Sociali, a chi risponde ai bisogni sociali attraverso la propria vocazione imprenditoriale.



www.modulstudio.it

MODULSTUDIO è una società specializzata nella ricerca, produzione e diffusione di articoli promozionali e pubblicitari che si rivolge al mondo del non profit con soluzioni appositamente studiate per il merchandising destinato alla raccolta fondi.



www.studiodagostino.com

STUDIO D'AGOSTINO opera nell'ambito di tutte le attività rivolte alla instaurazione e gestione del rapporto di lavoro in ogni sua forma. Si occupa, in particolare, del settore non profit, del quale conosce, in maniera approfondita, evoluzione storica e dinamiche organizzative emergenti.



www.cavalloecavalli.it

ENGEA è presente su tutto il territorio nazionale nell'ambito dell'equitazione su diversi fronti, quali: azioni contro il disagio giovanile e la tossicodipendenza, azioni per l'assistenza ad anziani e portatori di handicap, programmi di tutela e salvaguardia dell'ambiente e del paesaggio.



www.workinprogress-wip.eu

WORK IN PROGRESS è un laboratorio di idee, un contenitore imprenditoriale aperto con un modello organizzativo snello e flessibile che si basa su una rete di professionisti che producono soluzioni inclusive e innovative per il management dei Fondi Europei.

CONFINIONLINE IN CIFRE

ConfiniOnline per la formazione del Non profit dal 2004 ad oggi:

Più di
1.000
ORGANIZZAZIONI
clienti

Oltre
1.800
iscritti

Oltre
30
enti PARTNER
coinvolti



Alta qualità
a costi contenuti:
QUOTE d'ISCRIZIONE
INVARIATE dal
2011

35
DOCENTI
qualificati in ambito
non profit

4
sedi
MILANO, LECCE,
ROMA e TRENTO

Per saperne di più visita:



www.confinionline.it



www.facebook.com/confinionline



www.twitter.com/ConfiniOnline

SCONTI E AGEVOLAZIONI

PRENOTA SUBITO i corsi di tuo interesse, CONVIENE!

Agli sconti previsti dai Pacchetti, ConfiniOnline riconosce, entro il 15/08/2016, un extra sconto del 5%!

PACCHETTI FORMAZIONE

Pacchetto	Accessi a scalare	Quota d'iscrizione
PACCHETTO MAXI	15 accessi	Sconto del 30%. Anticipo di soli 280,00 Euro + IVA e poi il resto in 3 rate .
PACCHETTO MEDIUM	6 accessi	Sconto del 20%. Anticipo di soli 190,00 Euro + IVA e poi il resto in 3 rate .
PACCHETTO SMART	3 accessi	Sconto del 15%. Anticipo di soli 100,00 Euro + IVA e poi il resto in 2 rate .
Una Giornata di Formazione	accesso singolo	99,00 Euro + IVA
Una Giornata e Mezzo di Formazione	accesso singolo	148,00 Euro + IVA

Riduzione del 15% nel caso di due o più accessi riservati alla medesima organizzazione!

Offerta non cumulabile con gli sconti previsti dai PACCHETTI.

Nota bene:

- La quota di iscrizione è da intendersi per persona, è comprensiva del materiale didattico e del pranzo (esclusa la sede di Lecce) nella giornata del venerdì;
- Nel caso di iscrizione da parte di un'organizzazione, è possibile sostituire il partecipante iscritto indicandone un altro appartenente alla stessa;
- I costi indicati sono assoggettati ad aliquota IVA (22%).

COME ISCRIVERSI:



STAMPA
il seguente
modulo
d'iscrizione
fronte/retro;



SPUNTA
la/le casella/e
corrispondente/i
ai corsi
di tuo interesse;

































COMPILA
il modulo
con i dati
del partecipante
e quelli
per la fattura;



SOTTOSCRIVI
le clausole
contrattuali;



INVIA
il modulo d'iscrizione
compilato contestualmente
alla copia della
ricevuta di pagamento
della quota d'iscrizione.

Codice	Titolo	Durata in ore	Relatore	Data	Sede	Ambito	
R01	Raccolta fondi online e comunicazione orientata al fundraising	12	Davide Moro	30/09/16-01/10/16	Roma		<input type="checkbox"/>
M02	Strumenti finanziari per il non profit	8	Guido Giovannardi	21/10/16	Milano		<input type="checkbox"/>
L03	Dal non profit al Social business	12	Salvatore Modeo	04-05/11/16	Lecce		<input type="checkbox"/>
R04	Unione Europea e non profit. Opportunità di finanziamento	12	Stefania Fossati	11-12/11/16	Roma		<input type="checkbox"/>
R05	Strumenti e strategie per progettare in ambito europeo	12	Stefania Fossati	18-19/11/16	Roma		<input type="checkbox"/>
M06	Corporate fundraising: fare raccolta fondi con le imprese	12	Alessandra Delli Poggi	02-03/12/16	Milano		<input type="checkbox"/>
L07	Strumenti e tecniche di europrogettazione per il Social business	12	Lara Mastrogiovanni	09-10/12/16	Lecce		<input type="checkbox"/>
M08	SROI: calcolare il valore di un investimento e il suo impatto sociale	8	Danilo Devigili	20/01/17	Milano		<input type="checkbox"/>
T09	Aspetti amministrativi, tributari e contabili per il non profit	12	Paolo Duranti	10-11/02/17	Trento		<input type="checkbox"/>
M10	Donor experience: la Customer experience nel non profit	8	Gian Carlo Mocci	10/03/17	Milano		<input type="checkbox"/>
R11	Crowdfunding & personal fundraising	12	Valeria Vitali	07-08/04/17	Roma		<input type="checkbox"/>
T12	Legacy campaign: raccogliere fondi attraverso lasciti testamentari	12	Stefano Malfatti	05-06/05/17	Trento		<input type="checkbox"/>
L13	Dal non profit al Social business	12	Salvatore Modeo	12-13/05/17	Lecce		<input type="checkbox"/>
M14	Strumenti di recruiting e selezione del personale	8	Daniele Eleodori	26/05/17	Milano		<input type="checkbox"/>
L15	Strumenti e tecniche di europrogettazione per il Social business	12	Lara Mastrogiovanni	09-10/06/17	Lecce		<input type="checkbox"/>
T16	Neuro-marketing ed emotional fundraising	8	Vincenzo Russo	16/06/17	Trento		<input type="checkbox"/>
R17	Partecipare ai bandi delle fondazioni	8	Stefano Oltolini	29/09/17	Roma		<input type="checkbox"/>
M18	Fundraising per le scuole e la Pubblica Amministrazione	12	Natascia Astolfi	20-21/10/17	Milano		<input type="checkbox"/>
L19	Unione Europea e non profit. Opportunità di finanziamento	12	Marzia Stenti	10-11/11/17	Lecce		<input type="checkbox"/>
R20	Legacy campaign: raccogliere fondi attraverso lasciti testamentari	12	Stefano Malfatti	17-18/11/17	Roma		<input type="checkbox"/>
L21	Strumenti e strategie per progettare in ambito europeo	12	Lara Mastrogiovanni	24-25/11/17	Lecce		<input type="checkbox"/>
M22	Social Media per il non profit	12	Riccardo Bianchi	01-02/12/17	Milano		<input type="checkbox"/>
T23	Comuni-care: strategie di comunicazione sociale per il non profit	12	Matteo Adamoli	26-27/01/18	Trento		<input type="checkbox"/>
R24	Aspetti amministrativi, tributari e contabili per il non profit	12	Paolo Duranti	16-17/02/18	Roma		<input type="checkbox"/>
M25	L'universo Erasmus+. Laboratorio di progettazione	8	Stefania Fossati	16/03/18	Milano		<input type="checkbox"/>
R26	Programmazione e controllo di gestione per il non profit	12	Guido Giovannardi	13-14/04/18	Roma		<input type="checkbox"/>
M27	Partecipare ai bandi delle fondazioni	8	Stefano Oltolini	11/05/18	Milano		<input type="checkbox"/>
L28	Unione Europea e non profit. Opportunità di finanziamento	12	Marzia Stenti	18-19/05/18	Lecce		<input type="checkbox"/>
R29	Tradizione e nuove tecnologie per donatori sempre più fedeli	8	Riccardo Friede	08/06/18	Roma		<input type="checkbox"/>
L30	Strumenti e strategie per progettare in ambito europeo	12	Lara Mastrogiovanni	15-16/06/18	Lecce		<input type="checkbox"/>

CLAUSOLE CONTRATTUALI

ISCRIZIONE

1. Al fine della validità dell'iscrizione oltre alla scheda, compilata in ogni sua parte e sottoscritta, dovrà essere inviata copia della ricevuta di pagamento della quota di iscrizione tramite posta ordinaria, fax o come allegato di posta elettronica ai seguenti recapiti:

- SIMES S.N.C. - Via Kufstein, 5 - 38121 Trento (TN)
P.Iva e Cod. Fisc.: 02108970225
- **Contatti per iscrizioni: Alessandro Duranti**
Telefono: **0461 0366901** - Mobile: **333 4986141** - Fax: 0461 1866411
E-mail: serviziocommerciale@confinionline.it

2. La fattura della quota di iscrizione, al netto di eventuali spese bancarie, sarà inviata solo a pagamento avvenuto.

MODALITÀ DI PAGAMENTO

L'iscrizione al corso si intenderà confermata con la ricezione del pagamento, tramite:
(ATTENZIONE: indicare sempre, nella **causale di pagamento**, nome e cognome del corsista ed eventuale **denominazione dell'Organizzazione** di appartenenza)

* Bonifico Bancario intestato a:
Cassa Rurale di Trento
SIMES S.N.C. - Via Villa Maria, 43 - 38123 Trento (TN)
IBAN: IT 48 K 0830401833000009333336

* Bonifico Bancario intestato a:
Banco Popolare
SIMES S.N.C. - Via Villa Maria, 43 - 38123 Trento (TN)
IBAN: IT 06 T 0503401804000000001107

* Non verranno considerati pagamenti effettuati su conti correnti diversi da quelli sopra-indicati.

Le **condizioni contrattuali** complete sono disponibili sul portale organizzativo all'indirizzo:
http://www.confinionline.it/it/principale/Formazione/Corsi_di_formazione/clausolecontrattuali.aspx

Inserisci i tuoi dati

DATI DEL PARTECIPANTE

Nome _____ Cognome _____

Tel. _____ E-mail _____

DATI PER LA FATTURA

Ragione Sociale o Nome e Cognome (se privato) _____

Via _____ N. _____ CAP _____

Città _____ Provincia _____

Partita IVA _____ Codice Fiscale _____

Tel. _____ Cell. _____ E-mail _____

Consenso per il trattamento dei dati personali:

Consenso per la comunicazione dei dati personali a terzi per loro usi promozionali:

☐ Sì

☐ Sì

_____ Data

_____ Firma leggibile per accettazione clausole
(con timbro se Organizzazione o Ente)

SEDI FORMATIVE



Sede formativa di TRENTO

Villa S. Ignazio

Vai al sito di ConfiniOnline
www.confinionline.it/it/principale/Formazione/sedetrento.aspx
per conoscere dove pernottare a condizioni vantaggiose.



Sede formativa di MILANO

Centro Culturale S. Fedele

Vai al sito di ConfiniOnline
www.confinionline.it/it/principale/Formazione/sedemilano.aspx
per conoscere dove pernottare a condizioni vantaggiose.



Sede formativa di ROMA

Istituto Sacro Cuore

Vai al sito di ConfiniOnline
www.confinionline.it/it/principale/Formazione/sederoma.aspx
per conoscere dove pernottare a condizioni vantaggiose.



Sede formativa di LECCE

Spazio cOFFice presso il laboratorio Urbano Lab83

Vai al sito di ConfiniOnline
www.confinionline.it/it/principale/Formazione/sedelecce.aspx
per conoscere dove pernottare a condizioni vantaggiose.



Contatti:

ConfiniOnline
Le regole del non profit

Via Kufstein, 5 - 38121 Trento
Tel. 0461 036690
Fax 0461 1866411
www.confinionline.it