

the **FundRaising** school
calendario corsi **2010**



ALMA MATER STUDIORUM
UNIVERSITÀ DI BOLOGNA



www.fundraisingschool.it

La prima scuola italiana di raccolta fondi

Dal 1999, The Fund Raising School è la prima Scuola italiana, ospitata all'interno dell'Università di Bologna - Corso di Laurea in Economia Sociale di Forlì, **dedicata unicamente alla formazione sulle tematiche relative alla raccolta fondi etica.** Da oltre 11 anni The Fund Raising School, attraverso la propria offerta formativa, offre ai partecipanti dei propri corsi strumenti qualificati capaci di rispondere ai mutamenti e all'evoluzione del settore Non Profit, al fine di promuovere la formazione di quella che oggi è ritenuta una delle professioni del futuro: il **fundraiser**.

La Filosofia di FRS

Il frutto più maturo del fund raising è la reciprocità.

Ogni donazione diventa autentica non solo quando si dona all'altro, ma quando in un dono fatto c'è anche un dono accolto. Ciò che qualifica una organizzazione non profit non è "semplicemente" il "far del bene", ma la costruzione di nessi di relazionalità fra le persone e quindi la produzione di socialità. La vera organizzazione non profit non si limita a fare per gli altri, l'organizzazione non profit fa con gli altri.



Prof. Stefano Zamagni
Presidente Commissione
Scientifica AICCON

La Formazione di FRS

La raccolta fondi in Italia sta crescendo, e non soltanto in termini numerici. Man mano che la scelta di donare si fa sempre più diffusa, cresce la responsabilità dei professionisti del fund raising rispetto all'affermazione di una dimensione consapevole e organizzata del dono, per renderlo un aspetto importante e "presente" nella vita quotidiana di un numero sempre maggiore di persone. In ultima analisi, occorre creare le condizioni che portino le persone a interrogarsi, a sentirsi responsabili, a voler condividere un obiettivo comune e a scoprire che donare è un'esperienza per riflettere sulle proprie scelte e sulla propria idea di benessere.



Prof. Pier Luigi Sacco
Direttore Scientifico
The Fund Raising School

Il soggetto promotore



ASSOCIAZIONE ITALIANA PER LA
PROMOZIONE DELLA CULTURA DELLA
COOPERAZIONE E DEL NONPROFIT

AICCON è riuscita in questi anni a divenire un *punto di riferimento* per il mondo Cooperativo, il Nonprofit e l'Economia Civile grazie alla continua attività di promozione e ricerca sui temi più attuali e rilevanti del Terzo Settore.

I soci di Aiccon:



ALMA MATER STUDIORUM
UNIVERSITÀ DI BOLOGNA

SERINAR s.c.p.a
Comune di Forlì

Confederazione Cooperative Italiane
Lega Nazionale Cooperative e Mutue
Associazione Generale Cooperative Italiane
Fondazione Cassa dei Risparmi di Forlì

Unioncamere Emilia-Romagna
Istituto Nazionale di Studi Cooperativi Luzzatti
VITA - Nonprofit Magazine
Banca di Forlì
BCC - Romagna Est
Banca Etica
goodwill
Impronta Etica
Consorzio Nazionale CGM

La Formazione Personalizzata

Percorsi focalizzati sui bisogni formativi delle singole organizzazioni

La formazione personalizzata offre alle organizzazioni la possibilità di progettare insieme ai docenti ed allo staff di The Fund Raising School, corsi specifici e personalizzati in funzione dei propri obiettivi e bisogni da svolgersi presso la sede dell'organizzazione, oppure presso le strutture di The Fund Raising School.

Un offerta formativa diversificata e specializzata

A partire dalla tipologia dell'ente, The Fund Raising School offre dei moduli formativi ad hoc, diversificati per settori d'intervento della raccolta fondi.

I percorsi si rivolgono in particolare a:

- Associazioni e Cooperative Sociali
- Centri di Servizio per il Volontariato
- Organizzazioni culturali
- Organizzazioni socio-sanitarie
- Istituzioni ed Enti Pubblici

Pianificare un corso personalizzato

Dopo aver individuato il bisogno formativo dell'organizzazione e per qualsiasi richiesta di informazioni, contattare The Fund Raising School al numero 0543/62327 con un anticipo di almeno 2 mesi dalla data prevista per l'inizio del corso.

X EDIZIONE

Certificato in Fund Raising Management (CFRM)

Un Certificato di prestigio riconosciuto come elemento distintivo nel settore non profit.

Il Certificato in Fund Raising Management è il percorso formativo ideato da The Fund Raising School per acquisire le competenze indispensabili per operare e specializzarsi nella raccolta fondi.

Il Certificato, rivolto a **25 partecipanti**, si ottiene partecipando a **3 corsi** che attraverso un percorso graduale e completo forniscono la conoscenza dei fondamenti del fund raising.

CORSO 101

26-28 maggio 2010

Principi e Tecniche di Fund Raising

+

CORSO 302

14-15 giugno 2010

Fund Raising Management – Corso Avanzato

+

UN CORSO SPECIALIZZATO A SCELTA

Quota d'iscrizione: € 900+IVA.

L'iscrizione al certificato deve essere versata in un'unica soluzione ed è già comprensiva di uno sconto non cumulabile con altri.

Calendario corsi 2010

Corsi Base

CORSO 101

Principi e Tecniche di Fund Raising

26-28 maggio 2010

Coordinato da **Francesca Zagni**,

Presidente ASSIF – Associazione Italiana Fundraiser

CORSO 302

Fund Raising Management - Corso avanzato

14-15 giugno 2010

Coordinato da **Mara Garbellini**,

Aragorn Iniziative

Corsi Specializzati

CORSO 205

Eventi per il Fund Raising

18-19 ottobre 2010

Coordinato da **Lisa Orombelli**,

responsabile fund raising Fondazione San Raffaele di Milano

CORSO 601

Internet per il Fund Raising

10-11 novembre 2010

Coordinato da **Paolo Ferrara**,

responsabile fund raising Fondazione Terre des Hommes

CORSO 701

People Raising: la ricerca dei volontari

15-16 novembre 2010

Coordinato da **Mara Garbellini**,

Aragorn Iniziative

CORSO 501

Strategie di Fund Raising per l'Impresa Sociale

22-23 novembre 2010

Coordinato da **Flaviano Zandonai**,

Iris Network - la rete degli istituti di ricerca sull'impresa sociale

Durata: 3 giorni

Data: 26-27-28 maggio 2010

Sede: Centro Universitario di Bertinoro (FC)

Costo: € 550,00 + IVA

Obiettivi del corso

Il corso intende fornire le informazioni e conoscenze necessarie per impostare ed implementare l'attività di Fund Raising di una organizzazione non profit attraverso l'acquisizione dei principi fondamentali e fornendo le conoscenze specifiche per metodologizzare e dare professionalità alle proprie competenze al fine di gestirle in un'ottica di marketing sociale e trovare motivazioni sempre rinnovate per il proprio lavoro.

L'obiettivo è formare i fundraisers dal punto di management in un'ottica di responsabilità sociale, attraverso un continuo lavoro di gruppo finalizzato a riscontrare nella pratica le conoscenze acquisite.

I modulo – 8 ore

- Introduzione al Fund Raising ed ai suoi principi
- Elementi di gestione ed organizzazione delle risorse
- I volontari: normativa di riferimento – lo scenario europeo e lo scenario Italiano
- La figura del Fundraiser
- Progettazione e management di un'unità operativa di Fund Raising
- Impostazione gruppi di lavoro per workshop

II modulo – 8 ore

- La comunicazione ed il Fund Raising
- Il marketing relazionale
- Le persone fisiche. Identificazione e gestione dei donatori: mailing, telemarketing, web-market
- Le fondazioni bancarie e civili: tipologie giuridiche e metodologie di progetti
- Le aziende: sponsorizzazione, CSR, CRM
- Lavoro di gruppo

III Modulo – 8 ore

- Una nuova creatività
- Valutazione dei risultati
- Trasparenza e rendicontazione
- Bilancio d'esercizio e Bilancio sociale
- Presentazione del lavoro di gruppo

Metodologia

L'intero corso è improntato ad un sistema di costante interazione con il docente che prevede: lezioni frontali, sostenute dalla presentazione di case history, l'intervento di testimonianze, l'impostazione di gruppi di lavoro dedicati, attraverso esercitazioni su casi concreti, allo sviluppo e realizzazione di idee per progetti applicativi.



Coordinatore: Francesca Zagni

Nel 1991 inizia il suo rapporto con il mondo Non Profit, quale Segretario Generale della Sezione Italiana di Amnesty International, fino ad assumerne la carica di Amministratore Delegato della Fondazione Amnesty International Sezione Italiana, docente di Fundraising presso l'Università S. Tommaso D'Aquino. Dal 2008 è Presidente dell'Assif (Associazione Italiana Fundraiser); è membro del Comitato Scientifico di EFA (European Fundraising Association), è membro del Comitato Scientifico dell'Agenzia per le Onlus.

Durata: 2 giorni

Data: 14-15 giugno 2010

Sede: Centro Universitario di Bertinoro (FC)

Costo: € 290,00 + IVA

Obiettivi del corso

Il modulo rappresenta il naturale proseguimento formativo al corso base “Principi e Tecniche di Fund Raising”. Una volta acquisite le conoscenze di base, diventa infatti importante saperle applicare alla propria realtà.

L'obiettivo del corso è quindi quello di costruire una precisa metodologia di lavoro finalizzata ad attivare in maniera efficace la raccolta fondi all'interno della propria organizzazione elaborando politiche di comunicazione e fund raising adeguate in relazione alle risorse, alle caratteristiche della propria organizzazione e al contesto di riferimento (locale, nazionale o internazionale; sociale, assistenziale, sanitario, ambientale).

Una parte del corso sarà rivolta a fornire gli strumenti per lavorare con il mondo delle imprese e per sviluppare le iniziative necessarie per avvicinare i grandi donatori, motivarli, coinvolgerli.

I modulo – 8 ore

- Come tradurre la 'causa' e i progetti dell'organizzazione in proposte coinvolgenti per i sostenitori, i volontari, il mondo corporate, il grande pubblico
- Le fasi di sviluppo del fundraising
- Donor acquisition e donor development: il mix degli strumenti
- Le campagne che costruiscono e rafforzano il posizionamento
- Gli investimenti nel fundraising: come orientare le scelte e ottimizzare le risorse. La valutazione dei risultati
- Esercitazioni e lavori di gruppo

II modulo – 8 ore

- Come individuare e gestire i grandi donatori: pianificare una comunicazione ad hoc
- Best practices in direct marketing, corporate fundraising, events, web marketing
- Integrare comunicazione e fundraising
- Essere aperti al cambiamento: dall'era del marketing all'era della creatività
- Esercitazioni e lavori di gruppo

Metodologia

L'intero corso è improntato ad un sistema di costante interazione tra docente e studente, tramite lezioni frontali, discussioni di casi, lavori di gruppo e consultazioni individuali fino allo sviluppo di idee per progetti applicativi inclusi gli aspetti etici dei lavori.



Coordinatore: Mara Garbellini

Docente di comunicazione, marketing sociale e fundraising per diverse università italiane, organizzazioni no-profit, enti e istituti nazionali e internazionali (Università di Bologna, Cà Foscari di Venezia, Università di Firenze, Università di Perugia, Università di Castellanza, International Fund Raising Group, Istituto Superiore di Comunicazione, AIDIM, The Fundraising School).

Responsabile Fundraising, Marketing Sociale e Formazione presso Aragorn Iniziative srl, agenzia specializzata in comunicazione, eventi e fundraising per il no-profit.

Durata: 2 giorni

Data: 18-19 ottobre 2010

Sede: Forlì, via Pellegrino Laziosi 15

Costo: € 225,00 + IVA

Obiettivi del corso

Gli eventi di fund raising costituiscono una importante fonte per attrarre risorse economiche e un ottimo strumento di comunicazione, ma una meticolosa pianificazione e una forte struttura organizzativa sono elementi fondamentali per sfruttare appieno le potenzialità di questo strumento di raccolta fondi sia che si tratti di eventi nazionali sia che si tratti di eventi a carattere locale.

I modulo – 8 ore

- Realizzazione di un impianto strategico necessario alla buona riuscita di ogni evento
- Gli strumenti di comunicazione
- La Comunicazione: contatti con i media locali
- L'area sponsoring e testimonial dell'evento
- Case study; esercitazioni e lavori di gruppo

II modulo – 8 ore

- Dimensione organizzativa e organizzazione dei volontari
- Analisi ex-post: valutazione dei risultati, raccolta e aggiornamento dei dati, preparazione delle prossime attività di fund raising
- Case study; esercitazioni e lavori di gruppo

Metodologia

L'interazione continua con il docente, esperta professionista che si occupa e opera da tempo nel settore del fund raising e della comunicazione, la presentazione di case study da parte di testimoni, le esercitazioni ed i lavori di gruppo, fanno sì che venga superato il metodo formativo tradizionale per proporre una logica dinamica capace di coinvolgere ciascun partecipante attivamente.



Coordinatore: Lisa Orombelli

Ha iniziato la sua carriera professionale come titolare di Eta Beta srl, agenzia di comunicazione e promozioni per le aziende, per passare in seguito presso l'associazione non profit Telefono Azzurro, dove per alcuni anni ha coperto il ruolo di responsabile Relazioni Esterne, Corporate Fundraising ed Eventi. Attualmente è responsabile Fund Raising della Fondazione San Raffaele di Milano.

Durata: 2 giorni

Data: 10-11 novembre 2010

Sede: Forlì – LABIC - Laboratori Informatici di Campus, via Giacomo Della Torre 1

Costo: € 225,00 + IVA

Obiettivi del corso

Lo scenario attuale evidenzia l'interesse e la volontà delle persone ad essere maggiormente informate sui problemi sociali, sui progetti e sui programmi delle Organizzazioni non profit attraverso una comunicazione che tende anche a sollecitare l'opinione pubblica ad esprimere una valutazione.

In particolare l'obiettivo principale è quello di identificare Internet come uno dei pilastri chiave su cui costruire il successo della vostra organizzazione.

Il corso si propone di fornire i principali strumenti del fundraising e della comunicazione via Internet: dagli elementi chiave per la realizzazione di un sito di successo fino alle nuove frontiere di internet 2.0, cercando di migliorare la partecipazione degli utenti e il reclutamento di nuovi volontari che alimentino il passaparola e promuovano il messaggio di una non-profit in prima persona, non solo online, ma anche offline in un processo di continua osmosi dove chi partecipa diventa protagonista/testimonial (Testimonial non pagato e, per questo, molto più attendibile e influente verso l'opinione pubblica).

I modulo – 8 ore

- Fundraising e comunicazione online
- Costruire un sito di successo: usabilità, keywords, posizionamento
- People raising 2.0
- Esercitazioni e lavori di gruppo

II modulo – 8 ore

- Il piano di raccolta fondi online
- Dal fundraising 1.0 al fundraising 2.0: i social media
- Raccontare “storie” online
- Case history di successo
- Esercitazioni e lavori di gruppo

Metodologia

L'attività formativa si svolgerà attraverso lavori di gruppo supportati da una continua interazione con il docente; sperimentando direttamente i principali strumenti di web marketing verrà creato un luogo di condivisione delle informazioni che possa accompagnare ciascuno al termine del corso. Saranno consegnate dispense e sarà possibile continuare la “conversazione” tramite Internet e i blog dei docenti.



Coordinatore: Paolo Ferrara

Da oltre 10 anni si occupa di raccolta fondi e comunicazione per le Onp. Negli ultimi anni ha maturato esperienze specifiche nel Corporate fundraising e nel web marketing. Ha introdotto in Italia i concetti di Fundraising 2.0 e di personal fundraising di cui discute, quotidianamente, sul suo blog. E' responsabile comunicazione e raccolta fondi di Terre des hommes, membro del Consiglio Direttivo di Assif e fondatore di Team Formazione Fundraising. Docenze e testimonianze sul fundraising Online per: SDA Bocconi, Fundraising School, Master Fundraising, Assif, Google Italia, Festival del Fundraising e per diverse realtà del volontariato.

Durata: 2 giorni

Data: 15-16 novembre 2010

Sede: Forlì, via Pellegrino Laziosi 15

Costo: € 225,00 + IVA

Obiettivi del corso

I volontari possono essere una importante risorsa per una organizzazione non profit, a patto che vengano motivati, coinvolti, fidelizzati.

I volontari possono aiutare a promuovere la 'causa', la mission dell'organizzazione, possono sensibilizzare la comunità locale, aumentare il valore relazionale; possono anche supportare operazioni tecniche e organizzative. *Last but not least*, possono attrarre ulteriore risorse, fare raccolta fondi e dare il proprio contributo per la realizzazione di eventi sul territorio. È però molto importante riuscire a gestire il rapporto con i volontari in modo da contenere il naturale turn over. Le aspettative sono diverse in relazione all'età, alla storia di ciascuno: possono essere personali, umane, professionali.

Il corso – anche attraverso case history ed esercitazioni pratiche – intende fornire gli strumenti adeguati a piccole, medie e grandi organizzazioni, per reclutare, selezionare, gestire e fidelizzare i volontari nel tempo in modo che diventino una vera risorsa per il fundraising.

I modulo – 8 ore

- Il people raising e il suo valore per una organizzazione non profit
- I volontari: profilo, caratteristiche, motivazioni, aspettative, vocazioni
- Le possibili funzioni. I volontari per il fundraising
- Analisi dei bisogni dell'organizzazione e ruolo del people raising
- Definizione della strategia e delle tecniche di fundraising per il people raising
- Come stabilire le proprie necessità
- Reclutamento: il profilo, la comunicazione, la promozione

II modulo – 8 ore

- Il delicato processo di selezione e inserimento nella struttura
- Gestione delle risorse e management; la costituzione di uno staff professionale di fund raising
- Il rapporto tra personale retribuito e personale volontario
- Contenere il turn over: come ideare e gestire un programma efficace di fidelizzazione
- L'importanza della motivazione e il concetto di 'scambio' con i volontari
- Case history ed esercitazioni

Metodologia

L'intero corso è improntato ad un sistema di costante interazione tra docente e studente, tramite lezioni frontali, discussioni di casi, lavori di gruppo e consultazioni individuali fino allo sviluppo di idee per progetti applicativi inclusi gli aspetti etici dei lavori.



Coordinatore: Mara Garbellini

Docente di comunicazione, marketing sociale e fundraising per diverse università italiane, organizzazioni no-profit, enti e istituti nazionali e internazionali (Università di Bologna, Cà Foscari di Venezia, Università di Firenze, Università di Perugia, Università di Castellanza, International Fund Raising Group, Istituto Superiore di Comunicazione, AIDIM, The Fundraising School). Responsabile Fundraising, Marketing Sociale e Formazione presso Aragorn Iniziative srl, agenzia specializzata in comunicazione, eventi e fundraising per il no-profit.

Durata: 2 giorni

Data: 22-23 novembre 2010

Sede: Forlì, via Pellegrino Laziosi 15

Costo: € 225,00 + IVA

Obiettivi del corso

Il corso si propone di delineare un quadro aggiornato sui finanziamenti pubblici e privati, a favore delle imprese sociali, destinati a sostenerne lo sviluppo e l'innovazione sia dei prodotti / servizi che dei processi organizzativi.

Descrivere le strategie e le principali azioni manageriali necessarie per accedere alle risorse e per gestire i rapporti con gli enti finanziatori (progettazione, gestione delle attività, rendicontazione, valutazione, ecc.)

Approfondire il tema delle reti, nella forma delle partnership di sviluppo, come fattore strategico cruciale per un'efficace accesso a risorse per l'innovazione e lo sviluppo.

I modulo – 8 ore

- Introduzione: i temi trattati nel corso, la metodologia formativa, i materiali didattici
- Finanziamenti pubblici e privati per l'impresa sociale: una mappatura e alcune buone prassi
- Accedere ai finanziamenti: gli elementi essenziali per una progettazione complessa
- I mercati del Fund Raising: strategie e strumenti per coinvolgere il territorio

II modulo – 8 ore

- I soggetti e gli strumenti del mercato del credito e il piano di Fund Raising
- Gestire i progetti co-finanziati: le tappe principali, i problemi ricorrenti, le competenze necessarie
- La rilevanza del lavoro di rete per l'accesso a finanziamenti per lo sviluppo e l'innovazione: indicazioni gestionali, caratteristiche strutturali e governance dei network

Metodologia

L'attività formativa verrà gestita nella forma del workshop, all'interno del quale il docente proporrà esercitazioni, casi concreti e gruppi di lavoro sulle tematiche proposte.



Coordinatore: Flaviano Zandonai

Sociologo, svolge attività di ricerca, formazione e consulenza nel settore non profit e dell'impresa sociale. Si occupa di organizzazione, management e reti. Collabora con Euricse (European Research Institute on Cooperative and Social Enterprises), il consorzio nazionale Cgm e il gruppo editoriale Vita. È segretario di Iris Network, la rete degli istituti di ricerca sull'impresa sociale.

Segreteria didattica di The Fund Raising School

Siamo lieti di rispondere alle vostre richieste dal lunedì al venerdì dalle 8.30 alle 16.30
Tel. 0543/62327 – fax 0543/374676
aiccon@poloforli.unibo.it
www.fundraisingschool.it

Iscrizione e pagamento

Compilare la scheda d'iscrizione attraverso il sito www.fundraisingschool.it o inviarla via fax al numero **0543/374676** debitamente sottoscritta con copia del bonifico bancario effettuato intestato a:

**AICCON P.le della Vittoria, 15 – 47121 Forlì
presso Banca di Forlì - Credito Cooperativo
IBAN (IT30 X085 5613 2000 0000 0246 181)**

L'iscrizione s'intende perfezionata all'atto dell'avvenuto pagamento. Il pagamento, al netto delle spese bancarie, dovrà essere effettuato anticipatamente **entro e non oltre 15 giorni prima la data di inizio del corso.** La fattura della quota di iscrizione sarà inviata per posta a pagamento avvenuto.

Le condizioni contrattuali sono disponibili sul sito www.fundraisingschool.it/iscrizione

Sconti *

Studenti Universitari (includere copia tesserino universitario)	Sconto 20%
Soci ASSIF	Sconto 20%
Tre o più persone appartenenti alla stessa organizzazione	Sconto 30%
Soci AICCON	Sconto 10%
Organizzazioni aderenti al Forum del Terzo Settore	Sconto 10%

* gli sconti non sono cumulabili con il Certificato in Fund Raising Management (CFRM)

Sedi didattiche dei corsi

I corsi base **101** e **302** si svolgeranno a **Bertinoro** (FC) presso il Centro Residenziale Universitario, i corsi **specializzati 205, 701** e **501** si terranno a **Forlì** presso le Aule del Polo Scientifico Didattico in via Pellegrino Laziosi, 15 e il **corso 601** presso Laboratori LABIC - via Giacomo Della Torre, 1.

Pernottamento e soggiorno

Ciascun corsista dovrà provvedere autonomamente alla prenotazione del proprio soggiorno.

I corsi base 101 e 302 si terranno a Bertinoro

Dato che i posti in Bertinoro sono limitati è consigliabile effettuare la prenotazione al Centro Residenziale di Bertinoro almeno 1 mese prima dell'inizio del corso.

Centro Residenziale Universitario Bertinoro
Via Frangipane, 6 - Bertinoro (FC)
Tel. 0543 446500 – Fax 0543 446599
Riferimento: Roberta Partisani
rpartisani@ceub.it – www.ceub.it

I corsi specializzati 205, 601, 701 e 501 si terranno a Forlì

Hotel convenzionati a Forlì:

Hotel della Città
Corso della Repubblica, 117 - 47121 Forlì (FC)
Tel. 0543 28298
www.hoteldellacitta.it

Scheda di iscrizione 2010

Per iscriversi, compilare questa scheda in ogni sua parte, sottoscriverla e inviarla a The Fund Raising School includendo la copia dell'avvenuto bonifico bancario.

Per favore, scrivere in stampatello affinché le informazioni acquisite siano corrette.

Barrare i corsi prescelti:

- 101 Principi e Tecniche di Fund Raising (26-28 maggio)
- 302 Fund Raising Management - Corso avanzato (14-15 giugno)
- 205 Eventi per il Fund Raising (18-19 ottobre)
- 601 Internet per il Fund Raising (10-11 novembre)
- 701 People Raising: la ricerca dei volontari (15-16 novembre)
- 501 Strategie di Fund Raising per l'Impresa Sociale (22-23 novembre)

Dati personali

Cognome _____ Nome _____

Organizzazione _____

Indirizzo cui si preferisce ricevere la posta e le comunicazioni relative al corso: Casa Lavoro

Indirizzo _____

Città _____ Cap _____ Prov _____

e-mail _____

tel _____ fax _____

La fattura (al netto di eventuali spese bancarie) dovrà essere intestata a:

Ente/società /persona _____

Indirizzo _____

Città _____ Cap _____ Prov _____

C.F. (obbligatorio) _____

P. IVA _____

Il pagamento dovrà essere effettuato anticipatamente entro e non oltre 15 giorni prima della data di inizio del corso.

Allego fotocopia dell'avvenuto bonifico bancario intestato a A.I.C.CO.N. - P.le della Vittoria, 15 47121 Forlì, presso Banca di Forlì - Credito Cooperativo; IBAN (IT30 X085 5613 2000 0000 0246 181)

Spedire per posta o via fax: The Fund Raising School
P.le della Vittoria, 15 - 47121 Forlì – Fax. 0543/374676

La scheda di iscrizione e le condizioni contrattuali sono disponibili anche sul sito www.fundraising-school.it.

Firma

I dati entreranno a far parte della banca dati di AICCON. Autorizzo il trattamento ai sensi del D.Lgs 196/03

Firma