



# NONPROFIT

## CONOSCERE INNOVARE CRESCERE

Corsi 2014 / 2016  
Trento - Milano - Roma



# SFIDA FORMATIVA

*Una nuova proposta formativa elaborata da ConfiniOnline per tutte le Organizzazioni Non Profit che abbiano intenzione di continuare ad apprendere, ad aggiornarsi, a crescere.*

*Il nuovo catalogo della formazione 2014-2016 presenta tante novità, ma la più importante è l'apertura di una sede a Roma. Dopo Milano, dove siamo presenti dal 2012 e che ha confermato di essere una "piazza" importante per le realtà del mondo del Non Profit, andiamo nella Capitale, la città immortale dalla quale attendiamo grandi soddisfazioni.*

*ConfiniOnline continua dunque il proprio percorso di sviluppo, sempre con maggiore esperienza e sempre con maggiore conoscenza dei bisogni di tutte le organizzazioni che popolano ed animano questo particolare mondo che sta vivendo un momento particolare e molto importante.*

*L'entusiasmo è quello di sempre, così come lo scopo: contribuire a formare una classe dirigente del Settore e mettere a disposizione strumenti utili per rendere concrete le tante potenzialità che hanno le cooperative sociali, le ONG, le fondazioni, le associazioni, i comitati e tutte le altre forme di organizzazione non a scopo di lucro.*

*Continueremo a favorire lo scambio di conoscenze tra i partecipanti attraverso la disponibilità e la competenza dei nostri formatori che portano in aula non solo la didattica, ma l'enorme bagaglio di conoscenze che maturano quotidianamente a contatto con le situazioni reali e concrete, così come continueremo a incentivare una positiva "contaminazione" promuovendo l'incontro tra le aziende che ci sostengono e i partecipanti ai corsi.*

*Programma più lungo – con più giornate di formazione - e più articolato – con nuovi e più numerosi temi proposti – nel continuo tentativo di rispondere al meglio alle nuove esigenze di apprendimento di quanti finora numerosi ci hanno gratificato scegliendoci.*

*Speriamo davvero che anche questo ulteriore sforzo incontri il Vostro favore, così come è stato finora, con una proposta definita, ma che ha comunque una "porta sempre aperta" sull'innovazione e su altri temi che possano risultare utili ed interessanti.*

*Buon lavoro.*



**Luciano Zanin**  
Direttore Scientifico ConfiniOnline

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 settore Non Profit.

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.



**CAF ACLI** è il Centro di assistenza fiscale delle Acli. Presente in modo capillare su tutto il territorio nazionale, il Caf Acli fornisce assistenza e consulenza completa e personalizzata nel campo fiscale e delle agevolazioni sociali.



Le **CASSE RURALI TARENTINE** sono banche della comunità, solide e coese; un organismo vivo, che cresce assieme al territorio dove è nato e nel quale reinveste le risorse che raccoglie, trasformandole in opportunità di sviluppo per tutti.



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



**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.



**NEXTBIT** è una società di consulenza informatica ed aziendale che si propone come partner affidabile nella scelta di soluzioni ICT professionali ed affidabili.



**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.



Provincia Autonoma di Trento

**PROVINCIA AUTONOMA DI TRENTO**, ente pubblico territoriale, si occupa della tutela e della promozione dell'interesse pubblico nel territorio provinciale di Trento.



**SIXS** sviluppa consulenza, servizi e soluzioni informatiche per Cooperative Sociali (tipo A-B), Associazioni e Fondazioni operanti nell'ambito dei servizi alla persona - sociali e socio-sanitari -, dell'inserimento lavorativo, della formazione, delle attività culturali.



**TRENTA** è una 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.



**VIS** è una ONG, che si occupa di solidarietà e cooperazione internazionale, determinata a combattere alla radice le cause della povertà estrema attraverso l'educazione e la formazione professionale.

# STAFF



**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.



**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.



**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.



**STEFANO MALFATTI.** Consulente sul fundraising con un'esperienza ventennale nell'ambito del management del Non Profit; è membro di ASSIF (Associazione Italiana Fundraiser) e di AFP (Association Fundraising Professionals USA).



**TIZIANO BLASI.** Operatore umanitario esperto nella gestione di interventi europei in Medio Oriente e nei Balcani e nel campo della progettazione e della ricerca di finanziamenti pubblici e privati, EU, MAE, Enti Locali, Fondazioni, destinati alle organizzazioni Non Profit.



**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 e cura le relazioni o partnership con enti, istituzioni, aziende ed organizzazioni Non Profit di primo piano a livello nazionale.



**MORENA SALTINI.** Commercialista con specializzazione sul Terzo Settore e revisore etico operante a favore dell'economia responsabile e sostenibile, in grado di curare la predisposizione di bilanci sociali e i bilanci di sostenibilità di imprese, enti locali o altri enti pubblici e privati.



**MARIANNA MARTINONI.** Docente presso la Fund Raising School dell'Università di Bologna, svolge attività di consulenza sul fundraising culturale e nel settore della comunicazione e del fundraising per le organizzazioni Non Profit.



**PAOLO DURANTI.** Esperto in materia fiscale, formatore e consulente con grande esperienza nel settore Non Profit, è autore di numerose pubblicazioni in materia fiscale e collabora con editori quali il "Sole24Ore", "Egea-Bocconi", "Edizioni Simone", "Finanze&Lavoro", "Spirali" e "Cesi-Multimedia".



**LUCIA MARTINA.** Consulente di Corporate Responsibility per le principali imprese attive sui temi dell'investimento nella comunità e del volontariato aziendale; si occupa di formazione sulla filantropia strategica e sulla Corporate Philanthropy e copre il ruolo di Segretario Generale della Fondazione Lang Italia.



**NATALIA PACI.** Docente di diritto del lavoro nel Non Profit e autrice di numerose pubblicazioni, saggi e articoli su autorevoli riviste di materia giuslavorista, si occupa di principi organizzativi del settore Non Profit, di responsabilità sociale e lavoro etico.



**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 di organizzazioni Non Profit.



**FRANCESCO SANTINI.** Formatore in comunicazione online per il fundraising, coautore nell'ambito di diverse pubblicazioni sul fundraising e autore di numerosi articoli per la rivista "Terzo Settore - Il Sole 24 Ore".



**CARLO MAZZINI.** Formatore e consulente di enti Non Profit in relazione ai temi toccati dalla 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".



**MARIO CONSORTI.** Esperto di Enti Non Profit nello sviluppo organizzativo, strategia, innovazione, tecnologie informatiche e gestione dei processi, con un'esperienza di oltre 25 anni nel settore. Ha partecipato alla progettazione e sviluppo dei principali CRM (Customer Relationship Management) per enti Non Profit presenti nel mercato italiano.



**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.



**DAVIDE MORO.** Esperto 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.



**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.



**VITTORIO VISETTI.** Esperto in comunicazione e relazioni pubbliche, ricopre il ruolo di Account Manager e Marketing Manager presso Pléon - realtà multinazionale nelle relazioni pubbliche e Creativa/Orchestra; opera al fianco di enti, associazioni professionali e organizzazioni Non Profit.



**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 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.



**FLAVIANO ZANDONAI.** Sociologo esperto di organizzazioni Non Profit e d'impresa sociale e in particolare, attento ai temi dell'innovazione sociale che riguardano il desing dei servizi e la rigenerazione urbana. Segretario della rete IRIS per l'impresa sociale, lavora per il centro di ricerca Euricse di Trento ed è autore del blog "Fenomeni" per la piattaforma del magazine "Vita".



**VALERIA VITALI.** Specializzata in Non Profit Management ed esperta in marketing e comunicazione, lavora all'interno d'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 socio-fondatore di "Retedeldono".



**SILVIA TOFFOLON.** Formatrice esperta di coaching e di tematiche sulla leadership, le neuroscienze e la meditazione; si occupa soprattutto di comunicazione organizzativa e di gestione e valorizzazione del personale.



# PROPOSTE FORMATIVE

## Raccogliere fondi attraverso lasciti testamentari

M01

**Stefano Malfatti**

Venerdì 3 ottobre 2014 (h 9/18)

Sabato 4 ottobre 2014 (h 9/13)

Milano

La contingenza economica, la continua contrazione di risorse istituzionali e la sempre più difficoltosa raccolta di denaro hanno reso necessario - per ogni organizzazione Non Profit, piccola o grande che sia - poter contare su fondi che assicurino una stabilità di lungo periodo. I lasciti testamentari, a differenza di altre modalità di donazione, garantiscono fondi consistenti e pianificabili nell'arco di più anni.

Obiettivi:

- conoscere e comprendere in Italia tale forma di raccolta fondi che ha iniziato a diffondersi con notevole successo tra le organizzazioni;
- comprendere il sempre maggiore interesse che il pubblico italiano ed i donatori hanno dimostrato per questa modalità di sostegno;
- fornire gli elementi essenziali per impostare una campagna di raccolta fondi attraverso lasciti testamentari.

## L'accesso ai fondi europei 2014/2020

R02

**Tiziano Blasi**

Venerdì 7 novembre 2014 (h 9/18)

Sabato 8 novembre 2014 (h 9/13)

Roma

L'Unione Europea ha introdotto la nuova programmazione finanziaria 2014-2020. In altre parole, la geografia dei bandi di finanziamento e le modalità di partecipazione sono cambiate ed, in alcuni casi, rivoluzionate. Le associazioni che sapranno adattarsi in modo più rapido ed efficace alla nuova programmazione avranno le maggiori chance di accedere ai finanziamenti europei, che sono diventati ormai centrali per lo sviluppo strategico del Non Profit.

Obiettivi:

- capire l'Unione Europea;
- conoscere che tipo di fondi e risorse sono disponibili;
- trovare i finanziamenti per la propria organizzazione;
- affrontare il bando di finanziamento;
- costruire un partenariato di successo.

## Preparazione e gestione di un progetto europeo

R03

**Tiziano Blasi**

Venerdì 14 novembre 2014 (h 9/18)

Sabato 15 novembre 2014 (h 9/13)

Roma

Il corso vuole rispondere alle difficoltà che le organizzazioni Non Profit affrontano realmente nella scrittura e gestione di progetti e, nel particolare, di interventi complessi come quelli finanziati dall'Unione Europea.

Obiettivi:

- presentare il ciclo del progetto;
- capire il contesto e capire i bisogni;
- sviluppare una strategia vincente;
- gestire le risorse ed i fondi;
- trasformare l'intervento in un progetto finanziato;
- gestire il progetto in modo efficace;
- controllare i flussi finanziari dell'intervento;
- verificare il successo dell'azione;
- rendere visibile e comunicare un progetto;
- adottare strumenti informatici per la progettazione.

## Management: le strategie di sviluppo per le Onp e il ruolo delle soft skills

T04

**Flaviano Zandonai**

Venerdì 5 dicembre 2014 (h 9/18)

Trento

L'innovazione sociale a break-even? Nell'ultimo quinquennio si sono avviati, anche in Italia, diversi "cantieri" di innovazione sociale che hanno coinvolto svariati attori e hanno contribuito a generare nuove forme organizzative e imprenditoriali.

Obiettivi:

- valutazione di medio termine delle iniziative d'innovazione sociale sviluppate sino a oggi;
- comprensione delle ipotesi di sviluppo e delle modalità secondo cui queste esperienze d'innovazione sociale sono in grado di generare valore in un'ottica di sostenibilità sociale ed economica.

M05

## 5 x 1000: tra fundraising e aspetti fiscali

**Carlo Mazzini**

Venerdì 30 gennaio 2015 (h 9/18)  
Milano

A prima vista, il 5 per mille appare semplice quanto apporre una firma nell'apposito riquadro, ma nel Non Profit e nella legislazione che lo riguarda nulla è mai da dare per scontato.

Obiettivi:

- conoscere a fondo il funzionamento del 5 per mille;
- acquisire confidenza con gli aspetti fiscali sottesi;
- ottenere maggiori entrate da questa rilevante fonte.

R06

## Programmazione e controllo nelle Onp

**Guido Giovannardi**

Venerdì 20 febbraio 2015 (h 9/18)  
Sabato 21 febbraio 2015 (h 9/13)  
Roma

In un contesto di riduzione delle risorse pubbliche e di richiesta di servizi ad alta qualità e basso costo, le organizzazioni Non Profit devono governare al meglio le variabili economico/organizzative, per mantenere alta l'efficacia dei servizi/prodotti offerti ma anche l'efficienza della gestione.

Obiettivi:

- analisi delle performance economico-finanziarie dell'ente;
- miglioramento della gestione organizzativa in ambito economico-patrimoniale-finanziario;
- analisi dei dati di bilancio ed extracontabili;
- sistemi di analisi e controllo dei ricavi /costi;
- impostazione e gestione sulla base di budget;
- uso del controllo di gestione e del financial risk management system nelle ONP;
- elaborazione di indicatori di efficienza e dei propri costi standard.

T07

## Corporate fundraising: fare fundraising con le imprese

**Alessandra Delli Poggi**

Venerdì 13 marzo 2015 (h 9/18)  
Sabato 14 marzo 2015(h 9/13)  
Trento

La donazione "una tantum" da parte di una azienda, anche se di importante entità, fornisce senza dubbio linfa per l'organizzazione Non Profit destinataria ma, con il passare del tempo, potrebbe non risultare più particolarmente d'appeal per l'ente profit e creare quindi un "vuoto cosmico" nel budget della charity. Stabilire un rapporto strutturato con le imprese arricchisce e fertilizza entrambi gli attori, creando un percorso di crescita culturale, progettuale ed economica per la charity e per l'impresa coinvolta.

Obiettivi:

- pianificazione strategica e programmatica di un percorso di partnership;
- individuazione di ambiti, profili aziendali e offerte di mercato praticabili;
- definizione, in una visione di "partnership", di obiettivi condivisibili e progetti realizzabili.

M08

## Crowdfunding & Personal fundraising: le nuove frontiere dell'online fundraising

**Valeria Vitali**

Venerdì 10 aprile 2015 (h 9/18)  
Milano

Lo scopo del corso è conferire ai responsabili della raccolta fondi di un'organizzazione Non Profit gli strumenti per poter utilizzare al meglio questo nuovo strumento al servizio dell'online fundraising.

Obiettivi:

- definizione dello Scenario Crowdfunding;
- il Crowdfunding donation based e le sue peculiarità;
- gli elementi portanti di una campagna di crowdfunding: progetto, storytelling, network, social media, connubio offline e online;
- il moltiplicatore personal fundraising;
- Sport & Solidarietà: un binomio vincente;
- Case history a confronto.

# PROPOSTE FORMATIVE

R09

## Social media per il Non Profit

**Davide Moro**

Venerdì 8 maggio 2015 (h 9/18)  
Roma

Come afferma Erik Qualman in Socialnomics «Non abbiamo scelta se utilizzare o meno i social media, la domanda è invece quanto bene lo facciamo». I social media sono diventati oggi una componente rilevante della nostra quotidianità. Di conseguenza anche le organizzazioni Non Profit non possono più non considerarne l'utilizzo nelle proprie strategie di comunicazione e raccolta fondi. Sebbene rappresentino degli strumenti facili e a basso costo, necessitano di una profonda conoscenza delle singole peculiarità e potenzialità, oltre ad un'attenta attività di pianificazione.

Obiettivi:

- fornire le basi per predisporre un piano strategico per gestire la presenza nei social media dell'organizzazione;
- realizzare contenuti "social-mediatici" efficaci;
- scegliere gli strumenti più idonei per raggiungere gli obiettivi prefissati dall'ente.

M10

## Diritto del lavoro per le Onp

**Natalia Paci**

Venerdì 29 maggio 2015 (h 9/18)  
Sabato 30 maggio 2015 (h 9/13)  
Milano

Il corso si pone l'obiettivo di far acquisire la conoscenza della disciplina giuridica dei più importanti istituti che regolano il rapporto di lavoro, alla luce delle più recenti riforme normative e degli orientamenti giurisprudenziali in materia.

Obiettivi:

- acquisizione della capacità di risoluzione delle problematiche operative più frequenti, legate al rapporto di lavoro sia in generale che nello specifico settore Non Profit;
- studio della nozione di subordinazione per affrontare il problema della qualificazione tra subordinazione ed autonomia;
- gestione del rapporto di lavoro, attraverso l'esame dei diritti e dei doveri delle parti, fino alla sua risoluzione per dimissioni o licenziamento;
- analisi specifica delle tipologie contrattuali più frequenti nel Non Profit come il lavoro a progetto, il contratto a termine, ed il lavoro del socio di cooperativa.

T11

## Quale marketing per le organizzazioni Non Profit?

**Vittorio Visetti**

Venerdì 19 giugno 2015 (h 9/18)  
Sabato 20 giugno 2015 (h 9/13)  
Trento

Il Terzo Settore ha davvero bisogno di apprendere queste conoscenze per poter svolgere la propria funzione? Sicuramente sì. Il marketing è uno strumento indispensabile per lo sviluppo delle Organizzazioni Non Profit, che non solo può aiutarle nella crescita, ma può renderle maggiormente efficaci nel perseguimento della propria mission.

Obiettivi:

- il marketing per le organizzazioni Non Profit: strategie e strumenti;
- facciamo il punto sul marketing;
- i trend di sviluppo delle attività di marketing per il settore Non Profit;
- tu di che marketing sei?: Analisi della propria organizzazione (esercitazione);
- il marketing etico: si può fare;
- costruire un piano di marketing fuori da luoghi comuni e credenze popolari;
- parliamone con i protagonisti: presentazione e discussione di case history.

## Raccogliere fondi attraverso lasciti testamentari

R12

**Stefano Malfatti**

Venerdì 25 settembre 2015 (h 9/18)

Sabato 26 settembre 2015 (h 9/13)

Roma

La contingenza economica, la continua contrazione di risorse istituzionali e la sempre più difficoltosa raccolta di denaro hanno reso necessario - per ogni organizzazione Non Profit, piccola o grande che sia - poter contare su fondi che assicurino una stabilità di lungo periodo. I lasciti testamentari, a differenza di altre modalità di donazione, garantiscono fondi consistenti e pianificabili nell'arco di più anni.

Obiettivi:

- conoscere e comprendere in Italia tale forma di raccolta fondi che ha iniziato a diffondersi con notevole successo tra le organizzazioni;
- comprendere il sempre maggiore interesse che il pubblico italiano ed i donatori hanno dimostrato per questa modalità di sostegno;
- fornire gli elementi essenziali per impostare una campagna di raccolta fondi attraverso lasciti testamentari.

L'obiettivo formativo del corso è quello di offrire un approccio professionale al fundraising agli operatori culturali che gestiscono organizzazioni Non Profit nel settore delle arti e della cultura.

Obiettivi:

- far emergere, attraverso una fase di analisi di casi di eccellenza internazionali e nazionali, l'importanza di ridefinire il ruolo delle organizzazioni culturali all'interno della comunità e del contesto in cui operano;
- cambiare, se necessario, la propria forma e il proprio modo istituzionale di relazionarsi con i diversi pubblici reali e potenziali;
- generare il coinvolgimento e il sostegno di nuove categorie di sostenitori privati;
- fornire strumenti, spunti e stimoli al cambiamento che siano immediatamente applicabili all'interno delle organizzazioni culturali interessate ad adottare strategie di fundraising all'interno del proprio funding mix.

## Fundraising per la cultura

M13

**Marianna Martinoni**

Venerdì 16 ottobre 2015 (h 9/18)

Milano

L'Unione Europea ha introdotto la nuova programmazione finanziaria 2014-2020. In altre parole, la geografia dei bandi di finanziamento e le modalità di partecipazione sono cambiate ed, in alcuni casi, rivoluzionate. Le associazioni che sapranno adattarsi in modo più rapido ed efficace alla nuova programmazione avranno le maggiori chance di accedere ai finanziamenti europei, che sono diventati ormai centrali per lo sviluppo strategico del Non Profit.

Obiettivi:

- capire l'Unione Europea;
- conoscere che tipo di fondi e risorse sono disponibili;
- trovare i finanziamenti per la propria organizzazione;
- affrontare il bando di finanziamento;
- costruire un partenariato di successo.

## L'accesso ai fondi europei 2014/2020

M14

**Tiziano Blasi**

Venerdì 13 novembre 2015 (h 9/18)

Sabato 14 novembre 2015 (h 9/13)

Milano

La sorprendente crescita del Terzo Settore italiano ha portato il legislatore ad affrontare negli anni diverse tematiche e adeguamenti giuridici, sommando alle precise norme civilistiche una moltitudine di norme "speciali" e fiscali agevolative.

Obiettivi:

- definizione Enti non commerciali; inquadramento fiscale degli enti non lucrativi;
- obblighi contabili per gli Enti non commerciali;
- scelta del sistema contabile, registri da adottare e formalità;
- obblighi contabili e fiscali in caso di svolgimento di attività commerciali e obbligo di contabilità separata;
- Contabilità e Schemi di Bilancio semplificati per associazioni di piccole dimensioni;
- parametri per monitorare il mantenimento della qualifica di ente non commerciale e conseguenze della perdita della qualifica della non commercialità;
- Rendiconto per raccolta fondi, Libri sociali e Modello Eas;
- "5 X 1000" stimolo alla crescita dell'organizzazione;
- "Più dai meno versi" la norma fortemente agevolativa per promuovere il Terzo Settore;
- controlli fiscali: l'oggetto del controllo e come difendersi.

## Aspetti civilistici e fiscali per le Onp

T15

**Morena Saltini**

Venerdì 13 novembre 2015 (h 9/18)

Sabato 14 novembre 2015 (h 9/13)

Trento

# PROPOSTE FORMATIVE

M16

## Preparazione e gestione di un progetto europeo

**Tiziano Blasi**

Venerdì 20 novembre 2015 (h 9/18)

Sabato 21 novembre 2015 (h 9/13)

Milano

Il corso vuole rispondere alle difficoltà che le organizzazioni Non Profit affrontano realmente nella scrittura e gestione di progetti e, nel particolare, di interventi complessi come quelli finanziati dall'Unione Europea.

Obiettivi:

- presentare il ciclo del progetto;
- capire il contesto e capire i bisogni;
- sviluppare una strategia vincente;
- gestire le risorse ed i fondi;
- trasformare l'intervento in un progetto finanziato;
- gestire il progetto in modo efficace;
- controllare i flussi finanziari dell'intervento;
- verificare il successo dell'azione;
- rendere visibile e comunicare un progetto;
- adottare strumenti informatici per la progettazione.

T17

## Donatori di tempo: le persone sono sempre meglio

**Luciano Zanin**

Venerdì 11 dicembre 2015 (h 9/18)

Sabato 12 dicembre 2015 (h 9/13)

Trento

Volontari, risorse umane, donatori di tempo; chiamateli come preferite, ma chiamateli! Troppo spesso si associano questi preziosi collaboratori "gratuiti" alle sole associazioni di volontariato, ma sarebbe tempo che tutte le organizzazioni Non Profit ne riconoscessero il valore. Poche realtà sembrano essere a conoscenza di quale sia l'apporto che le persone possono dare allo sviluppo delle attività se solo sapessimo cercarle, motivarle, fornire loro strumenti adeguati per lavorare sia nei servizi sia nella raccolta fondi. Sono questi tempi in cui non si possono sprecare risorse e tutte le energie devono essere utilizzate per la soluzione dei tanti bisogni sui quali il settore Non Profit è attivo.

Obiettivi:

- coltivare la disponibilità di tempo delle persone affini all'attività dell'organizzazione Non Profit cui partecipiamo;
- valorizzare le conoscenze, le competenze e le relazioni di cui ogni persona protagonista di un progetto organizzativo è portatrice;
- conferire un ruolo attivo e concreto alle tante potenzialità personali ovvero al capitale umano presente nelle nostre comunità, affinché si trasformi in capitale sociale per le nostre organizzazioni.

M18

## Emotional fundraising

**Vincenzo Russo**

Venerdì 29 gennaio 2016 (h 9/18)

Milano

"Siamo macchine emotive che pensano" e "non macchine pensanti che si emozionano", per questo motivo nel campo del marketing occorre sapere agire le leve dell'emotività, per questo a volte le nostre decisioni sembrano "irrazionali". Di fatto oggi le neuroscienze hanno dimostrato che il processo decisionale risponde a regole e principi assai diversi dalla razionalizzazione a cui siamo sempre stati abituati nell'età moderna.

Obiettivi:

- conoscere le recenti scoperte delle neuroscienze applicate al marketing e al fundraising;
- comprendere perché e come le emozioni guidano le nostre decisioni e che ruolo giocano quando decidiamo di sostenere o aderire a determinate cause o organizzazioni;
- presentazione di casi pratici ispirati alle ricerche e alle consulenze di neuromarketing del laboratorio Behavior and Brain Lab dell'Università IULM.

T19

## L'uso del database in una organizzazione Non Profit - fundraising e controllo di gestione

**Mario Consorti**

Venerdì 19 febbraio 2016 (h 9/18)  
Trento

Il corso percorre i diversi processi gestiti in una organizzazione Non Profit a prescindere dalle rispettive dimensioni e finalità, mettendo in risalto le masse di dati ed informazioni generate e mostrando come via via si può costruire un sistema informativo alimentato ed interrogato dalle diverse funzioni dell'organizzazione, utile all'operatività e indispensabile alle decisioni. Un database relazionale è infatti indispensabile al fundraising così come al controllo di gestione e consente di individuare quali strategie attuare per giungere all'integrazione dei dati.

Obiettivi:

- analisi del sistema informativo in una organizzazione Non Profit;
- approfondimento tecnico, alcuni termini e principi;
- presentazione di alcune caratteristiche essenziali di un CRM (Customer Relationship Management);
- presentazione di alcune gestioni specifiche del database;
- come progettare o scegliere il vostro CRM.

R20

## Partecipare ai bandi delle fondazioni

**Stefano Oltolini**

Venerdì 11 marzo 2016 (h 9/18)  
Roma

Il numero di Fondazioni erogative è stato in costante crescita nell'ultimo decennio. Fondazioni bancarie, Fondazioni d'impresa, Fondazioni familiari si ritrovano oggi ad avere un ruolo sociale del tutto inedito. Presentare progetti a Fondazioni erogatrici è quindi diventata un'attività sempre più centrale nella strategia di project financing di una ONP.

Obiettivi:

- trovare la giusta Fondazione;
- identificare sinergie tra la propria visione\missione\progetto e le strategie\modalità operative delle Fondazioni;
- organizzarsi per presentare i propri progetti nel modo più consono;
- riconoscere gli errori da evitare;
- interpretare i consigli di chi conosce il settore.

M21

## Capital raising Filantropia strategica

**Lucia Martina/Lorenzo Allevi**

Venerdì 1 aprile 2016 (h 9/18)  
Sabato 2 aprile 2016 (h 9/13)  
Milano

Oggi stanno nascendo unità di filantropia strategica strutturate presso banche, imprese: i professionisti che se ne occupano hanno quasi sempre una formazione finanziaria che, da sola, non sempre soddisfa le esigenze filantropiche dei clienti. Il Philanthropy Advisor deve soprattutto comprendere le potenzialità offerte da un progetto che sappia creare un reale impatto, cioè risultati concreti nell'interesse dei destinatari finali delle azioni benefiche.

Obiettivi:

- conoscere i metodi di analisi delle iniziative filantropiche;
- acquisire consapevolezza dell'impatto generato dalle iniziative filantropiche;
- comprendere il processo decisionale del donatore;
- individuare i nuovi strumenti finanziari utilizzabili sui progetti Non Profit;
- riconoscere le nuove regole per un'efficace azione di raccolta fondi.

# SCOPRI LA VANTAGGIOSA OFFERTA FORMATIVA E INVIACI SUBITO LA TUA RICHIESTA, I POSTI SONO LIMITATI!

## PACCHETTO SUPER



**Tutti i 21 corsi a 2716,00 Euro + IVA.**  
Anticipo di soli 390,00 Euro + IVA.

## PACCHETTO MAXI



**12 corsi** (5 da 1 g. e 7 da 1,5 gg.)  
a **1531,00 Euro + IVA.**  
Anticipo di soli 280,00 Euro + IVA.

## PACCHETTO CITTÀ

**6 corsi**, con lo **sconto del 20%**, in programma presso **una delle 3 sedi.**  
Anticipo di soli 190,00 Euro + IVA e poi il resto in **3 rate.**

## PACCHETTO SMART

**3 corsi**, con lo **sconto del 10%.**  
Anticipo di soli 100,00 Euro + IVA e poi il resto in **2 rate.**

**Una Giornata**  
di Formazione

**99,00 Euro + IVA**

**Una Giornata e Mezzo**  
di Formazione

**148,00 Euro + IVA**

\* Promozione riservata alle prime 6 sottoscrizioni del **PACCHETTO SUPER**

\*\* Promozione riservata alle prime 10 sottoscrizioni del **PACCHETTO MAXI**

**Riduzione del 15%** nel caso di **due o più partecipanti** della **medesima organizzazione!**

- La quota di iscrizione è da intendersi per persona, è comprensiva del materiale didattico e del pranzo 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 al netto dell'IVA;
- L'acquisto del *pacchetto super* da parte di un'organizzazione consente di usufruire di 21 accessi da scalare in misura libera nell'arco dell'intero programma formativo.

## 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 Corso	Titolo Modulo	Durata in ore	Relatore	Livello Corso	Data	Sede	Tema*	
M01	<b>Raccogliere Fondi attraverso Lasciti testamentari</b>	12	Stefano Malfatti		Venerdì 3 ottobre 2014 (h 9/18) Sabato 4 ottobre 2014 (h 9/13)	Milano		<input type="checkbox"/>
R02	<b>L'Accesso ai Fondi Europei 2014/2020</b>	12	Tiziano Blasi		Venerdì 7 novembre 2014 (h 9/18) Sabato 8 novembre 2014 (h 9/13)	Roma		<input type="checkbox"/>
R03	<b>Preparazione e gestione di un Progetto Europeo</b>	12	Tiziano Blasi		Venerdì 14 novembre 2014 (h 9/18) Sabato 15 novembre 2014 (h 9/13)	Roma		<input type="checkbox"/>
T04	<b>Management: le strategie di sviluppo per le Onp e il ruolo delle soft skills</b>	8	Flaviano Zandonai		Venerdì 5 dicembre 2014 (h 9/18)	Trento		<input type="checkbox"/>
M05	<b>5 x 1000: tra fundraising e aspetti fiscali</b>	8	Carlo Mazzini		Venerdì 30 gennaio 2015 (h 9/18)	Milano		<input type="checkbox"/>
R06	<b>Programmazione e controllo nelle Onp</b>	12	Guido Giovannardi		Venerdì 20 febbraio 2015 (h 9/18) Sabato 21 febbraio 2015 (h 9/13)	Roma		<input type="checkbox"/>
T07	<b>Corporate fundraising: fare fundraising con le imprese</b>	12	Alessandra Delli Poggi		Venerdì 13 marzo 2015 (h 9/18) Sabato 14 marzo 2015 (h 9/13)	Trento		<input type="checkbox"/>
M08	<b>Crowdfunding &amp; Personal fundraising: le nuove frontiere dell'online fundraising</b>	8	Valeria Vitali		Venerdì 10 aprile 2015 (h 9/18)	Milano		<input type="checkbox"/>
R09	<b>Social media per il Non Profit</b>	8	Davide Moro		Venerdì 8 maggio 2015 (h 9/18)	Roma		<input type="checkbox"/>
M10	<b>Diritto del lavoro per le Onp</b>	12	Natalia Paci		Venerdì 29 maggio 2015 (h 9/18) Sabato 30 maggio 2015 (h 9/13)	Milano		<input type="checkbox"/>
T11	<b>Quale marketing per le organizzazioni Non Profit?</b>	12	Vittorio Visetti		Venerdì 19 giugno 2015 (h 9/18) Sabato 20 giugno 2015 (h 9/13)	Trento		<input type="checkbox"/>
R12	<b>Raccogliere Fondi attraverso Lasciti testamentari</b>	12	Stefano Malfatti		Venerdì 25 settembre 2015 (h 9/18) Sabato 26 settembre 2015 (h 9/13)	Roma		<input type="checkbox"/>
M13	<b>Fundraising per la cultura</b>	8	Marianna Martinoni		Venerdì 16 ottobre 2015 (h 9/18)	Milano		<input type="checkbox"/>
M14	<b>L'Accesso ai Fondi Europei 2014/2020</b>	12	Tiziano Blasi		Venerdì 13 novembre 2015 (h 9/18) Sabato 14 novembre 2015 (h 9/13)	Milano		<input type="checkbox"/>
T15	<b>Aspetti civilistici e fiscali per le Onp</b>	12	Morena Saltini		Venerdì 13 novembre 2015 (h 9/18) Sabato 14 novembre 2015 (h 9/13)	Trento		<input type="checkbox"/>
M16	<b>Preparazione e gestione di un Progetto Europeo</b>	12	Tiziano Blasi		Venerdì 20 novembre 2015 (h 9/18) Sabato 21 novembre 2015 (h 9/13)	Milano		<input type="checkbox"/>
T17	<b>Donatori di tempo: le persone sono sempre meglio</b>	12	Luciano Zanin		Venerdì 11 dicembre 2015 (h 9/18) Sabato 12 dicembre 2015 (h 9/13)	Trento		<input type="checkbox"/>
M18	<b>Emotional fundraising</b>	8	Vincenzo Russo		Venerdì 29 gennaio 2016 (h 9/18)	Milano		<input type="checkbox"/>
T19	<b>L'uso del database in una ONP - fundraising e controllo di gestione</b>	8	Mario Consorti		Venerdì 19 febbraio 2016 (h 9/18)	Trento		<input type="checkbox"/>
R20	<b>Partecipare ai bandi delle fondazioni</b>	8	Stefano Oltolini		Venerdì 11 marzo 2016 (h 9/18)	Roma		<input type="checkbox"/>
M21	<b>Capital raising-Filantropia strategica</b>	12	Lucia Martina Lorenzo Allevi		Venerdì 1 aprile 2016 (h 9/18) Sabato 2 aprile 2016 (h 9/13)	Milano		<input type="checkbox"/>



\*Aree Tematiche: Fundraising - Amministrazione e Gestione organizzativa - Bandi e Finanziamenti - Risorse Umane - Marketing e Comunicazione

# 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**  
Mobile: **333 4986141** - Fax: 0461 1866411  
E-mail: [serviziocommerciale@confinionline.it](mailto:serviziocommerciale@confinionline.it)

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

3. Gli omaggi compresi nella sottoscrizione del "PACCHETTO SUPER" e "MAXI" vengono destinati all'indirizzo indicato all'interno dei "DATI PER LA FATTURA" del modulo d'iscrizione, in seguito al saldo dell'intera quota d'iscrizione e/o di tutte le rate previste.

## 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)

1. Bonifico Bancario intestato a:

SIMES S.N.C. - Via Villa Maria, 43 - 38123 Trento (TN)  
IBAN: IT 30 J 080133429000000308959  
Cassa Rurale di Aldeno e Cadine

Bonifico Bancario intestato a:

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

Bonifico Bancario intestato a:

SIMES S.N.C. - Via Villa Maria, 43 - 38123 Trento (TN)  
IBAN: IT 50 L 052160180000000001753  
Credito Valtellinese

2. Poste Italiane; Versamento tramite Bollettino Postale o Postagiuro sul C/C intestato a:

SIMES S.N.C. - Via Villa Maria, 43 - 38123 Trento (TN)  
IBAN: IT 82 W 0760101800000004360729

Le **condizioni contrattuali** complete sono disponibili sul portale organizzativo all'indirizzo:  
[http://www.confinionline.it/it/principale/Formazione/Corsi\\_di\\_formazione/clausolecontrattuali.aspx](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:  Sì  
Consenso per la comunicazione dei dati personali a terzi per loro usi promozionali:  Sì

\_\_\_\_\_ Data

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

# SEDI FORMATIVE E PERNOTTAMENTI

# ConfiniOnline



## Trento

**Sede formativa:** Villa S. Ignazio - Via delle Laste, 22 - 38121 Trento.

### Dove pernottare:

**1) Villa S. Ignazio** (Trento) sito in corrispondenza logistica con la sede dei corsi formativi.

La struttura riserva, ai corsisti di ConfiniOnline, le seguenti condizioni:

- Camera singola c/b: 38,00 Euro
- Camera doppia c/b: 27,00 Euro
- Pranzi (prenotazione giornaliera): 15,00 Euro
- Cene (prenotazione giornaliera): 10,00 Euro
- Pensione completa singola c/b: 55,00 Euro
- Pensione completa doppia c/b: 45,00 Euro

Per maggiori informazioni e prenotazioni, contattare:

Villa S. Ignazio - Tel. 0461 238720

Visita il sito: [www.coop.vsi.it](http://www.coop.vsi.it)



## Milano

**Sede formativa:** Centro Culturale S. Fedele - P.zza S. Fedele, 4 - 20121 Milano.

### Dove pernottare:

**1) Hotel Mentana** (Via Morigi, 2 - Milano) sito proprio nel cuore del capoluogo lombardo.

Per maggiori informazioni e prenotazioni contattare:

Hotel Mentana - Tel. 02 86454255

Visita il sito: [www.hotementanamilano.it](http://www.hotementanamilano.it)

**2) Istituto La Casa** (Via Lattuada, 14 - Milano)

La struttura riserva, ai corsisti di ConfiniOnline, le seguenti condizioni:

- Camera singola: 40,00 Euro
- Camera doppia: 65,00 Euro

Per maggiori informazioni e prenotazioni contattare:

Istituto La Casa - Tel. 02 55187310 - Fax 02 55187317

Visita il sito: [www.ist-lacasa.it](http://www.ist-lacasa.it)



## Roma

**Sede formativa:** Istituto Sacro Cuore - Via Marsala, 42 - 00185 Roma.

### Dove pernottare:

**1) Istituto Sacro Cuore** (Roma) sito in corrispondenza logistica con la sede capitolina dei corsi formativi.

La struttura riserva, ai corsisti di ConfiniOnline, le seguenti condizioni:

- Camera singola: 60,00 Euro (comprensivo di pernottamento, colazione e cena)
- Camera doppia: 114,00 Euro (comprensivo di pernottamento, colazione e cena)
- Pranzi (prenotazione giornaliera): 9,00 Euro

Per maggiori informazioni e prenotazioni contattare:

Istituto Sacro Cuore - Tel. 06 49272288 - Fax 06 49272227

Visita il sito: [www.donbosco.it](http://www.donbosco.it)

“Forniamo aggiornamenti e conoscenza  
agli operatori e al management  
delle Organizzazioni Non Profit  
e della Pubblica Amministrazione  
attraverso la proposta di attività formative,  
informative e consulenziali a sostegno dello sviluppo  
del Terzo Settore condividendone i valori fondanti”



## Contatti:

ConfiniOnline

Le regole del Non Profit

Via Kufstein, 5 - 38121 Trento

Tel. 0461 036690

Fax 0461 1866411

[www.confinionline.it](http://www.confinionline.it)

Alessandro Duranti

Responsabile Organizzativo

di ConfiniOnline

[serviziocommerciale@confinionline.it](mailto:serviziocommerciale@confinionline.it)

Mobile 333 498614