

Roma.....

DETERMINAZIONE N. 55

NS

Oggetto: corso "in house" di formazione in materia di "fundraising" per operatori delle 106 Sezioni Provinciali della LILT.

L'anno duemiladiciotto, il giorno 30 del mese di ottobre

IL DIRETTORE GENERALE

VISTO il Decreto del Presidente della Repubblica. n. 97 del 27.02.2003, recante *"Regolamento concernente l'amministrazione e la contabilità degli Enti pubblici di cui alla legge 20/3/1975 n.70"*;

VISTO lo Statuto dell'Ente ed, in particolare, l'art. 12 che disciplina le competenze del Direttore Generale;

VISTO il Regolamento di contabilità e di amministrazione adottato con delibera del C.D.N. del 12 dicembre 2006 e successive modifiche ed integrazioni;

VISTO il patto di integrità della LILT, approvato con determinazione del Direttore Generale n. 48 del 1 agosto 2014;

VISTO il regolamento di acquisizione delle forniture e dei servizi "in economia" della LILT approvato con deliberazione del Direttore Generale n. 4 del 14 gennaio 2014;

VISTO il decreto legislativo 18 aprile 2016, n. 50 e successive modificazioni ed, in particolare, l'art. 36 *"Contratti sotto soglia"*, comma 2, lett. a) il quale statuisce che *"per affidamenti d'importo inferiore ad € 40.000,00 (euro quarantamila/00) le stazioni appaltanti procedono all'affidamento diretto anche senza previa consultazione di due o più operatori (...)"* e comma 6 il quale dispone che *"Per lo svolgimento delle procedure di cui al presente articolo le stazioni appaltanti possono procedere attraverso un mercato elettronico che consenta acquisti telematici basati su un sistema che attua procedure di scelta del contraente interamente gestite per via elettronica. Il Ministero dell'economia e*



delle finanze, avvalendosi di CONSIP S.p.A., mette a disposizione delle stazioni appaltanti il mercato elettronico delle pubbliche amministrazioni”;

CONSIDERATI i contenuti delle linee guida n. 4 dell’Autorità Nazionale Anticorruzione – ANAC, recanti “*Procedure per l’affidamento dei contratti pubblici di importo inferiore alle soglie di rilevanza comunitaria, indagini di mercato e formazione e gestione degli elenchi di operatori economici*”, aggiornate con delibera del Consiglio n. 206 del 1 marzo 2018;

CONSIDERATO che la Lega Italiana per la lotta contro i Tumori opera senza fini di lucro ed ha come compito istituzionale la prevenzione oncologica attraverso la cura e la promozione della prevenzione primaria (stili e abitudini di vita), secondaria (promozione di una cultura della diagnosi precoce) e terziaria (assistenza e riabilitazione);

CONSIDERATA l’importanza che l’attività di “fundraising” riveste per sostenere e finanziare tutti i progetti mirati al perseguimento delle citate modalità di prevenzione da parte delle Sezioni Provinciali, enti no profit, come da piano di performance LILT 2018/2020 adottato con deliberazione del Consiglio Direttivo Nazionale n.2 del 25 gennaio 2017;

RAVVISATA, pertanto, la necessità di organizzare un evento formativo in “house”, per tutte le 106 Sezioni Provinciali LILT – ed, in particolare, dedicato al personale che cura tali attività - al fine di rafforzare le competenze e le conoscenze utili a sostenere, migliorare e rendere più efficaci tutti i processi di raccolta fondi;

CONSIDERATO che all’interno del portale Mepa Consip non sono risultate presenti società che organizzano corsi di formazione in “house”, in tema di “fundraising”, specifici per associazioni di natura giuridica privata e che, conseguentemente, è stato richiesto un preventivo per l’evento formativo “in house” sul fundraising tramite pec alla società GIFT Cooperativa di Servizi, con sede in Roma in Via Virginia Agnelli, 21, qualificata società specializzata nello svolgimento dell’attività di formazione relativa al fundraising,

VISTO il preventivo inviato da detta Società in data 16 ottobre 2018 acquisito con prot. n. 2018E0003269 - allegato alla presente di cui costituisce parte integrante – per un costo complessivo di euro 7.200,00 al netto dell’iva;

VISTA la nota dello scrivente, prot. n. 2018U0003279 del 16 ottobre 2018, con la quale è stata richiesta una “deminutio” dell’offerta economica, pure allegata alla presente;

VISTA la risposta della Società GIFT Cooperativa di servizi prot. n. 2018E0003289 del 17



ottobre 2018, per un importo di euro 5.700,00, che si ritiene congruo, e che si allega alla presente;

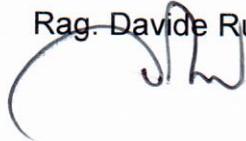
VISTE le disponibilità di bilancio di previsione 2018 al cap. 7.02.01.02.001.8 residui passivi bilancio di previsione 2018;

DETERMINA

- di affidare - ai sensi dell'articolo 36, comma 2, lettera a) del Dlgs n. 50/2016 - il servizio formazione in materia di "fundraising" per operatori delle Sezioni Provinciali LILT alla società GIFT – Cooperativa di Servizi, con sede in Roma in Via Virginia Agnelli n.21, come da offerta allegata alla presente determinazione;
- di imputare la spesa complessiva pari a €. 5.700,00 al capitolo 7.02.01.02.001.8 residui passivi bilancio di previsione 2018 che presenta la necessaria disponibilità;
- di far sottoscrivere alla citata società il patto di integrità e la dichiarazione di insussistenza di conflitto di interesse ai sensi della Legge 190/2012
- di provvedere agli oneri relativi alla pubblicazione in ottemperanza a quanto disposto dagli articoli 29 e 98 del D.lgs. 50/2016 e s.m.i., nonché dall'articolo 37 del D.lgs. 33/2013 e s.m.i..

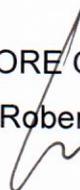
Visto per la regolarità contabile

Rag. Davide Rubinace



IL DIRETTORE GENERALE

Dott. Roberto Noto



Corso di formazione al fundraising per presidenti e operatori delle Associazioni locali della LILT

15 ottobre 2018

Facendo seguito all'incontro tenuto il 12 ottobre 2018 con il direttore nazionale della LILT, dott. Roberto Noto, di seguito viene illustrata una proposta di itinerario formativo al fundraising da rivolgere alle realtà locali della LILT, da realizzarsi tra dicembre 2018 e gennaio 2019.

Obiettivi

Il corso di formazione si prefigge i seguenti obiettivi:

- sensibilizzare i partecipanti sulla importanza di acquisire conoscenze e capacità di tipo professionale per lo sviluppo della raccolta fondi a favore della missione e delle attività della LILT;
- trasmettere i concetti e gli strumenti chiave per mettere in grado le realtà locali di avviare in concreto attività di raccolta fondi;
- approfondire i bisogni di fundraising e di formazione al fundraising delle sedi locali LILT.

Progettazione e programmazione del corso

Il corso si terrà in due appuntamenti di 6 ore l'uno e verrà erogato in tre edizioni rivolte ciascuna alle realtà territoriali LILT del Nord, del Centro e del Sud nelle seguenti date.

- Primo corso: 11 dicembre 2018 e 15 gennaio 2019
- Secondo corso: 12 dicembre 2018 e 16 gennaio 2019
- Terzo corso: 13 dicembre 2018 e 17 gennaio 2019

Il corso verrà preceduto da una ricognizione sulle attività di raccolta fondi e sulle caratteristiche operative delle sedi locali, funzionale a dettagliare il programma didattico e a selezionare le modalità di raccolta fondi oggetto della parte tecnica del corso.

Tale ricognizione verrà effettuata dal personale della Scuola di Roma Fund-raising it in accordo con referenti interni della Sede Nazionale LILT.

Il corso potrebbe avere il seguente titolo: "La raccolta fondi per i Comitati locali LILT". Il programma didattico di massima è illustrato di seguito.

Prima giornata

- Che cosa è il fundraising: definizione e ciclo del fundraising.
- Lo statement della raccolta fondi: saper presentare la organizzazione e i suoi progetti ai donatori.
- Prima delle tecniche le strategie: quali sono i punti di forza dei comitati locali LILT nella raccolta di fondi?
- La raccolta di donazioni e donatori individuali:
 - ogni bisogno ha la sua strategia: acquisizione, fidelizzazione, valorizzazione, espansione;
 - come si diventa donatore: la filiera della donazione (ovvero: cosa deve fare l'ufficio fundraising);
 - la procedura di progettazione della raccolta fondi da individui: chi, cosa, come, quando, quanto;
 - rassegna di modalità di raccolta fondi da individui.

Tra la prima e la seconda giornata i partecipanti saranno invitati a elaborare una proposta riguardante un'azione di raccolta fondi (una idea di massima) da candidare al lavoro di laboratorio che si svolgerà nella seconda giornata. Tali idee (da formalizzare in un format fornito dalla Scuola di Roma Fund-raising it) verranno selezionate dai docenti in accordo con la sede nazionale LILT, e ne verranno scelte 5 (secondo un criterio di rappresentatività delle modalità di raccolta fondi rispetto alla platea dei partecipanti). Le 5 idee saranno al centro del lavoro di laboratorio della seconda giornata di corso .

Seconda giornata

- La raccolta fondi da aziende: sponsorizzazione, filantropia, partnership:
 - perché le aziende donano: capire quali opportunità offrire alle aziende;
 - la procedura di ideazione, progettazione e promozione di attività di corporate fundraising;
 - rassegna di modalità di raccolta fondi da aziende
- Esercitazione pratica: elaborare un progetto di raccolta fondi. I partecipanti saranno divisi in 5 gruppi di lavoro che, partendo dalle 5 idee selezionate, dovranno sviluppare un piano di raccolta fondi utilizzando uno strumento fornito dai docenti.
- Restituzione del lavoro di gruppo
- Chiusura del corso

Al termine del corso verrà distribuito un questionario di valutazione anche allo scopo di raccogliere informazioni più dettagliate sui bisogni di fundraising delle realtà locali e le necessità di formazione. Tali informazioni saranno funzionali ad elaborare proposte di programmi di potenziamento del fundraising per le realtà locali della LILT (formazione, accompagnamento, ecc..)

Tempistica

Per la realizzazione del corso e delle altre attività connesse, sono state individuate alcune scadenze di seguito illustrate.

- Entro il 30 novembre 2018: ricognizione (tramite un incontro con un referente della sede nazionale della Lilt) sulle attività di raccolta fondi e sulle caratteristiche operative delle sedi locali.

- Entro il 7 dicembre 2018: elaborazione del format per raccogliere le idee di raccolta fondi e revisione con la sede centrale.
- 11, 12 e 13 dicembre 2018: prima giornata del corso e consegna del format per le idee di raccolta fondi (laboratorio).
- Entro il 2 gennaio 2019: invio da parte delle sedi locali delle idee di raccolta fondi (laboratorio).
- Entro il 10 gennaio 2019: scelta delle idee di raccolta fondi oggetto del laboratorio.
- 15, 16 e 17 gennaio 2019: seconda giornata di formazione con laboratorio e somministrazione del questionario sui bisogni formativi.
- entro il 30 gennaio 2019: analisi dei bisogni formativi e proposte di azioni di potenziamento del fundraising delle realtà locali della LILT.

Equipe didattica

Il corso verrà realizzato da uno staff di senior fundraiser composto da Massimo Coen Cagli, direttore del progetto, che terrà i corsi di formazione e due tutor (fundraiser senior) che saranno presenti nella seconda giornata di corso per garantire una adeguata assistenza alle attività di laboratorio. Tali tutor si occuperanno anche di analizzare le idee di raccolta fondi oggetto del laboratorio e, insieme al direttore del progetto analizzare i questionari sui bisogni formativi ed elaborare le idee di azioni di potenziamento del fundraising delle realtà locali.

Aspetti organizzativi

Per la realizzazione delle attività sopra descritte sarà necessario assicurare un'aula dotata di proiettore per computer, lavagna, collegamento ad internet. La sala deve permettere una divisione, nella seconda giornata, dei partecipanti in 5 gruppi di lavoro.

Prima dell'inizio del corso sarà necessario fotocopiare materiale didattico da consegnare ai partecipanti a cura della LILT.

Le slides utilizzate dai docenti saranno consegnate ai partecipanti al termine delle due giornate tramite e mail (in accordo con la LILT).

Costi

La realizzazione delle attività descritte ha un costo di 7.200 euro al netto dell'IVA.

Ricognizione sul fundraising e sulle caratteristiche operative delle sedi locali LILT	1 gg./u senior*300	300
Progettazione didattica di dettaglio e preparazione del materiale didattico	1 gg./u senior*300	300
Realizzazione dei corsi (comprensivo della preparazione e realizzazione dei laboratori)		
- docente senior	6 gg./u senior*800	4.800
- tutor didattici (2)	3 ½ gg./u*2*300	1.800
Analisi dei bisogni formativi	2 gg./u*300	pro bono
Totale		7.200

Pagamento:

- 50% alla stipula del contratto
- 50% al termine della realizzazione dei corsi (entro il 30 gennaio 2019).

=====

BOZZA DI "VOLANTINO" PER COMUNICARE IL CORSO

LA RACCOLTA FONDI PER I COMITATI LOCALI DELLA LILT

Come far crescere l'impegno per la prevenzione dei tumori potenziando la capacità di raccolta fondi dei Comitati Locali della LILT

Il nostro Paese ha bisogno di ricerca sulla prevenzione, sensibilizzazione, informazione, assistenza per sconfiggere il cancro. La LILT svolge un ruolo fondamentale per rispondere a questo bisogno. Ma proprio per questo è necessario garantire risorse economiche adeguate per perseguire le finalità della Lega.

I Comitati Locali della LILT svolgono un ruolo fondamentale per la raccolta fondi. Per questo la sede nazionale LILT ha deciso di offrire un corso di formazione al fundraising affinché i comitati locali abbiano conoscenze e strumenti concreti per aumentare la loro capacità di raccolta fondi.

Partecipando a questo corso potrete

- conoscere meglio cosa è e come si fa fundraising
- ricevere un quadro completo delle forme di raccolta fondi verso individui e verso aziende adatte alle realtà LILT
- sperimentarvi attraverso attività di laboratorio nella ideazione e pianificazione di concrete attività di raccolta fondi

Il corso sarà tenuto dal prof. Massimo Coen Cagli, direttore scientifico della Scuola di Roma Fundraising.it, uno dei maggiori esperti in Italia della materia.

Il corso sarà anche l'occasione per conoscere meglio i bisogni formativi e operativi delle realtà locali LILT in tema di raccolta fondi.

Spett.le
GIFT – Cooperativa di servizi
Via Virginia Agnelli, 21
00151 - ROMA
c.a. Prof. Massimo Coen Cagli,
m.coencagli@scuolafundraising.it

inviata via mail

Oggetto: Richiesta preventivo per corso di formazione al fundraising per operatori Sezioni provinciali dalla LILT – Scuola di Roma Fund-Raising.it.

Gentilissimo Professore,

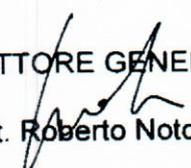
a seguito dell'incontro tenutosi con la S.V. il 12 ottobre u.s. presso i locali di questa LILT Sede Centrale - nel ringraziare per il celere riscontro - si prende atto dell'offerta relativa al "corso di formazione al fundraising per presidenti e operatori della Associazioni locali della LILT", inviata con mail del 15 ottobre 2018.

A tale riguardo si precisa, in via preliminare, che le ore giornaliere del corso devono intendersi 5 e non 6.

E tuttavia, tenuto conto anche della necessità, prescritta dalle vigenti disposizioni normative, di conseguire una significativa riduzione dei costi di produzione di questo Ente Pubblico nel corso dell'anno 2018 e 2019 – con particolare riferimento a quelli riguardanti le forniture ed i servizi – con la presente si invita codesta Impresa a riconsiderare, in "deminutio", l'offerta economica proposta di euro 7.200,00 + IVA.

In attesa di riscontro, l'occasione è gradita per porgere cordiali saluti.

IL DIRETTORE GENERALE


Dott. Roberto Noto



sede.centrale@LILT.it

Da: Massimo Coen Cagli <m.coencagli@scuolafundraising.it>
Inviato: martedì 16 ottobre 2018 15:59
A: sede.centrale@LILT.it
Cc: Barbara Bagli
Oggetto: Re: RICHIESTA DI PREVENTIVO - SCUOLA DI ROMA FUND-RAISING - GIFT
Allegati: Progetto per LILT rivisto.pdf; Allegato senza titolo 00085.html;
Logo_Scuola_FR_it_pos2.jpg; Allegato senza titolo 00088.html

Priorità: Alta

In relazione alla vostra richiesta vi rimettiamo il progetto corretto (ore formazione) con annesso budget rivisto

Cordiali saluti

Corso di formazione al fundraising per presidenti e operatori delle Associazioni locali della LILT

15 ottobre 2018

Facendo seguito all'incontro tenuto il 12 ottobre 2018 con il direttore nazionale della LILT, dott. Roberto Noto, di seguito viene illustrata una proposta di itinerario formativo al fundraising da rivolgere alle realtà locali della LILT, da realizzarsi tra dicembre 2018 e gennaio 2019.

Obiettivi

Il corso di formazione si prefigge i seguenti obiettivi:

- sensibilizzare i partecipanti sulla importanza di acquisire conoscenze e capacità di tipo professionale per lo sviluppo della raccolta fondi a favore della missione e delle attività della LILT;
- trasmettere i concetti e gli strumenti chiave per mettere in grado le realtà locali di avviare in concreto attività di raccolta fondi;
- approfondire i bisogni di fundraising e di formazione al fundraising delle sedi locali LILT.

Progettazione e programmazione del corso

Il corso si terrà in due appuntamenti di 5 ore l'uno e verrà erogato in tre edizioni rivolte ciascuna alle realtà territoriali LILT del Nord, del Centro e del Sud nelle seguenti date.

- Primo corso: 11 dicembre 2018 e 15 gennaio 2019
- Secondo corso: 12 dicembre 2018 e 16 gennaio 2019
- Terzo corso: 13 dicembre 2018 e 17 gennaio 2019

Il corso verrà preceduto da una ricognizione sulle attività di raccolta fondi e sulle caratteristiche operative delle sedi locali, funzionale a dettagliare il programma didattico e a selezionare le modalità di raccolta fondi oggetto della parte tecnica del corso.

Tale ricognizione verrà effettuata dal personale della Scuola di Roma Fund-raising it in accordo con referenti interni della Sede Nazionale LILT.

Il corso potrebbe avere il seguente titolo: "La raccolta fondi per i Comitati locali LILT". Il programma didattico di massima è illustrato di seguito.

Prima giornata

- Che cosa è il fundraising: definizione e ciclo del fundraising.
- Lo statement della raccolta fondi: saper presentare la organizzazione e i suoi progetti ai donatori.
- Prima delle tecniche le strategie: quali sono i punti di forza dei comitati locali LILT nella raccolta di fondi?
- La raccolta di donazioni e donatori individuali:
 - ogni bisogno ha la sua strategia: acquisizione, fidelizzazione, valorizzazione, espansione;
 - come si diventa donatore: la filiera della donazione (ovvero: cosa deve fare l'ufficio fundraising);
 - la procedura di progettazione della raccolta fondi da individui: chi, cosa, come, quando, quanto;
 - rassegna di modalità di raccolta fondi da individui.

Tra la prima e la seconda giornata i partecipanti saranno invitati a elaborare una proposta riguardante un'azione di raccolta fondi (una idea di massima) da candidare al lavoro di laboratorio che si svolgerà nella seconda giornata. Tali idee (da formalizzare in un format fornito dalla Scuola di Roma Fund-raising it) verranno selezionate dai docenti in accordo con la sede nazionale LILT, e ne verranno scelte 5 (secondo un criterio di rappresentatività delle modalità di raccolta fondi rispetto alla platea dei partecipanti). Le 5 idee saranno al centro del lavoro di laboratorio della seconda giornata di corso .

Seconda giornata

- La raccolta fondi da aziende: sponsorizzazione, filantropia, partnership:
 - perché le aziende donano: capire quali opportunità offrire alle aziende;
 - la procedura di ideazione, progettazione e promozione di attività di corporate fundraising;
 - rassegna di modalità di raccolta fondi da aziende
- Esercitazione pratica: elaborare un progetto di raccolta fondi. I partecipanti saranno divisi in 5 gruppi di lavoro che, partendo dalle 5 idee selezionate, dovranno sviluppare un piano di raccolta fondi utilizzando uno strumento fornito dai docenti.
- Restituzione del lavoro di gruppo
- Chiusura del corso

Al termine del corso verrà distribuito un questionario di valutazione anche allo scopo di raccogliere informazioni più dettagliate sui bisogni di fundraising delle realtà locali e le necessità di formazione. Tali informazioni saranno funzionali ad elaborare proposte di programmi di potenziamento del fundraising per le realtà locali della LILT (formazione, accompagnamento, ecc..)

Tempistica

Per la realizzazione del corso e delle altre attività connesse, sono state individuate alcune scadenze di seguito illustrate.

- Entro il 30 novembre 2018: ricognizione (tramite un incontro con un referente della sede nazionale della Lilt) sulle attività di raccolta fondi e sulle caratteristiche operative delle sedi locali.

- Entro il 7 dicembre 2018: elaborazione del format per raccogliere le idee di raccolta fondi e revisione con la sede centrale.
- 11, 12 e 13 dicembre 2018: prima giornata del corso e consegna del format per le idee di raccolta fondi (laboratorio).
- Entro il 2 gennaio 2019: invio da parte delle sedi locali delle idee di raccolta fondi (laboratorio).
- Entro il 10 gennaio 2019: scelta delle idee di raccolta fondi oggetto del laboratorio.
- 15, 16 e 17 gennaio 2019: seconda giornata di formazione con laboratorio e somministrazione del questionario sui bisogni formativi.
- entro il 30 gennaio 2019: analisi dei bisogni formativi e proposte di azioni di potenziamento del fundraising delle realtà locali della LILT.

Equipe didattica

Il corso verrà realizzato da uno staff di senior fundraiser composto da Massimo Coen Cagli, direttore del progetto, che terrà i corsi di formazione e due tutor (fundraiser senior) che saranno presenti nella seconda giornata di corso per garantire una adeguata assistenza alle attività di laboratorio. Tali tutor si occuperanno anche di analizzare le idee di raccolta fondi oggetto del laboratorio e, insieme al direttore del progetto analizzare i questionari sui bisogni formativi ed elaborare le idee di azioni di potenziamento del fundraising delle realtà locali.

Aspetti organizzativi

Per la realizzazione delle attività sopra descritte sarà necessario assicurare un'aula dotata di proiettore per computer, lavagna, collegamento ad internet. La sala deve permettere una divisione, nella seconda giornata, dei partecipanti in 5 gruppi di lavoro.

Prima dell'inizio del corso sarà necessario fotocopiare materiale didattico da consegnare ai partecipanti a cura della LILT.

Le slides utilizzate dai docenti saranno consegnate ai partecipanti al termine delle due giornate tramite e mail (in accordo con la LILT).

Costi

La realizzazione delle attività descritte ha un costo di 7.200 euro al netto dell'IVA.

Ricognizione sul fundraising e sulle caratteristiche operative delle sedi locali LILT	1 gg./u senior*300	300
Progettazione didattica di dettaglio e preparazione del materiale didattico	1 gg./u senior*300	pro bono
Realizzazione dei corsi (comprensivo della preparazione e realizzazione dei laboratori)		
- docente senior	6 gg./u senior*650	3.900
- tutor didattici (2)	3* ½ gg./u*2*250	1.500
Analisi dei bisogni formativi	2 gg./u*300	pro bono
Totale		5.700

Pagamento:

- 50% alla stipula del contratto
- 50% al termine della realizzazione dei corsi (entro il 30 gennaio 2019).

=====

BOZZA DI "VOLANTINO" PER COMUNICARE IL CORSO

LA RACCOLTA FONDI PER I COMITATI LOCALI DELLA LILT

Come far crescere l'impegno per la prevenzione dei tumori potenziando la capacità di raccolta fondi dei Comitati Locali della LILT

Il nostro Paese ha bisogno di ricerca sulla prevenzione, sensibilizzazione, informazione, assistenza per sconfiggere il cancro. La LILT svolge un ruolo fondamentale per rispondere a questo bisogno. Ma proprio per questo è necessario garantire risorse economiche adeguate per perseguire le finalità della Lega.

I Comitati Locali della LILT svolgono un ruolo fondamentale per la raccolta fondi. Per questo la sede nazionale LILT ha deciso di offrire un corso di formazione al fundraising affinché i comitati locali abbiano conoscenze e strumenti concreti per aumentare la loro capacità di raccolta fondi.

Partecipando a questo corso potrete

- conoscere meglio cosa è e come si fa fundraising
- ricevere un quadro completo delle forme di raccolta fondi verso individui e verso aziende adatte alle realtà LILT
- sperimentarvi attraverso attività di laboratorio nella ideazione e pianificazione di concrete attività di raccolta fondi

Il corso sarà tenuto dal prof. Massimo Coen Cagli, direttore scientifico della Scuola di Roma Fundraising.it, uno dei maggiori esperti in Italia della materia.

Il corso sarà anche l'occasione per conoscere meglio i bisogni formativi e operativi delle realtà locali LILT in tema di raccolta fondi.