BOARD IN PRIMA FILA

Prezzo: Regular Price 22,00 € Special Price 20,90 €

Codice	9788891644831
Tipologia	Libri
Data pubblicazione	11 set 2020
Reparto	Economia, Società, LIBRI
Argomento	Enti non profit terzo settore associazioni
Autore	Biancu Simona, Cuttica Alberto
Edizione	1
Editore	Maggioli

Libri Professionali | L'editoria al servizio del professionista
P.IVA 01534230220

Tel. +39 0461 980546
E-mail: servizioclienti@libriprofessionali.it

Descrizione

Gli organi di vertice delle organizzazioni nonprofit si trovano spesso “in una relazione complicata” con l’attività di fundraising e con chi ne ha la gestione.

Una relazione fatta molte volte di alti e bassi, di incomprensioni sul ruolo, di equivoci, di aspettative e di possibili frustrazioni.

Senza volerlo, non sempre si rema tutti nella stessa direzione: quella dell’assicurare la sostenibilità dell’organizzazione attraverso un coinvolgimento pieno e una collaborazione paritaria tra chi ha in mano le redini dell’organizzazione e chi si occupa di fundraising.

Quello che spesso è “lo sporco lavoro, che qualcuno deve pur fare”.

Questo volume nasce dall’esperienza professionale diretta sul tema dello sviluppo con gli attori di questa vicenda: gli organi direttivi e i professionisti del fundraising.

Ed è una riflessione dedicata a loro e più in generale a tutti coloro che, a vario titolo, operano in enti del Terzo settore.

Lo scopo? Lavorare meglio, rendere le dinamiche interne alle organizzazioni più fluide ed efficaci, dedicare il proprio tempo e il proprio impegno per una causa con maggiore soddisfazione.

Perché il fundraising non è uno sport per solitari, né palla avvelenata: per farlo bene occorre che tutti facciano la propria parte davvero.

Capitolo 1 “Board e fundraising”: di cosa parliamo? Un vocabolario per intenderci

1.1 Il fundraising

Capitolo 2 C’è Consiglio e Consiglio: ruoli e modelli

2.1 Le tipologie di Consiglio Direttivo

2.2 I criteri per individuare il profilo dei futuri Board members

2.3 Riassumendo

2.4 Keypoints

Capitolo 3 Governance e fundraising: il perché di una relazione

3.1 I perché di una relazione

3.2 Riassumendo

Libri Professionali | L'editoria al servizio del professionista
P.IVA 01534230220

Tel. +39 0461 980546
E-mail: servizioclienti@libriprofessionali.it

3.3 Keypoints

Capitolo 4 Cosa fare quando il fundraising è uno sconosciuto

4.1 Formare il Board al fundraising

4.2 Il coinvolgimento del Board nel fundraising

4.3 Riassumendo

4.4 Keypoints

Capitolo 5 Il consigliere “dei sogni”: tra forma e sostanza, le caratteristiche e i compiti di chi è in governance

5.1 L’aspetto formale – il Board negli Statuti delle organizzazioni nonprofit

5.2 L’aspetto sostanziale

5.3 Riassumendo

5.4 Keypoints

Capitolo 6 Prevenire è meglio che curare: creare un Board con il fundraising nel cuore

6.1 Ciascun Consigliere dovrebbe (anche) essere un donatore (e no, non parliamo di tempo)

6.2 Ciascun Consigliere dovrebbe (anche) fare fundraising (ovvero: sentirsi talmente coinvolto rispetto alla mission da essere desideroso di coinvolgere i suoi contatti)

6.3 Ciascun Consigliere dovrebbe essere un interlocutore dell’ufficio fundraising (o del fundraiser)

6.4 Ciascun Consigliere dovrebbe avere la sostenibilità dell’organizzazione (cioè la realizzazione della mission) al cuore della propria attività

6.5 Riassumendo

Libri Professionali | L'editoria al servizio del professionista
P.IVA 01534230220

Tel. +39 0461 980546
E-mail: servizioclienti@libriprofessionali.it

6.6 Keypoints

Capitolo 7 Strumenti per Board e fundraiser che guardano al futuro

7.1 Il self-assessment: obiettivi, modalità e un caso pratico

7.2 L'auto-valutazione (in rapporto agli obiettivi)

7.3 La variabile "tempo": come governarla, come pianificare

7.4 Spunti pratici per fundraiser

7.5 Riassumendo

7.6 Keypoints

Capitolo 8 Far funzionare la relazione tra Board e fundraising: pianificazione, programmazione, efficacia del tempo dedicato

8.1 Il piano strategico

8.2 Il piano annuale dei contenuti

8.3 Le riunioni del Consiglio

8.4 Riassumendo

8.5 Keypoints

Capitolo 9 Punti di vista (per consulenti e fundraiser)

9.1 Il Board visto dal consulente

9.2 Il Board visto dal fundraiser interno

9.3 Riassumendo

Libri Professionali | L'editoria al servizio del professionista
P.IVA 01534230220

Tel. +39 0461 980546
E-mail: servizioclienti@libriprofessionali.it

9.4 Keypoints

Capitolo 10 5 passi per iniziare subito ... e un regalo

10.1 Il regalo

Capitolo 11 Le domande più frequenti

Capitolo 12 La parola ai testimoni

Appendice: Board e fundraising durante le crisi

Conclusioni

Per ispirarsi: bibliografia

Rimaniamo a disposizione per qualsiasi ulteriore chiarimento allo 0461.232337 o 0461.980546
oppure via mail a : servizioclienti@libriprofessionali.it
www.LibriProfessionali.it è un sito di Scala snc Via Solteri, 74 38121 Trento (Tn) P.Iva 01534230220