

I NUOVI FUNDRAISER Perché chi chiede è più importante di chi dona

Prezzo di listino
Prezzo 24,00 €
: **Prezzo a te riservato**
22,80 €



Reparto	Libri
Tipologia	Libri
Editore	Maggioli
Data pubblicazione	10 mag 2019
Pagine	264

Descrizione

“Non possiamo sperare di capire l'azione del dare senza prestare attenzione a chi chiede”

Perché le persone donano? È questo il dilemma dei fundraiser, ogni giorno. Non esiste un pulsante magico per attivare le donazioni, eppure una cosa è certa: la risposta è sempre stata sotto agli occhi di tutti. Dono perché qualcuno (quasi sempre un fundraiser) me l'ha chiesto.

Lo sanno bene Valerio Melandri e Beth Breeze, che tra un'intervista e l'altra, hanno realizzato questo viaggio alla scoperta dei Nuovi Fundraiser. Il volume è la sintesi di un anno di ricerca dedicato al Secondo Censimento dei Fundraiser Italiani: 44 domande per scoprire chi sono, come lavorano, cosa sognano. Quasi 2000 professionisti che hanno alzato la mano per dire: io ci sono! Un risultato oltre ogni aspettativa o, semplicemente, l'inizio di una rivoluzione...

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

