

Corso

SVILUPPO ASSOCIATIVO

Per promuovere associazioni, Onlus ed enti non profit.

Obiettivi del corso

Migliorare le conoscenze gestionali delle associazioni e delle organizzazioni del terzo settore; ottimizzare le tecniche di management delle organizzazioni di rappresentanza, tutela e servizio.

Svolgimento:

2 giornate d'aula (9.00/18.00)

PROGRAMMA

- Le leve dello sviluppo associativo.
- Le differenze tra il marketing d'impresa e il marketing di aggregazione.
- Le differenti applicazioni tra lo sviluppo delle associazioni di tutela e le associazioni di volontariato.
- La rilevazione dello "stato dell'arte" della comunicazione associativa.
- Il modello di misurazione dell'efficacia.
- Cosa crea aggregazione.
- Come generare il miglioramento dell'immagine esterna, del vissuto interno, della risposta ai bisogni, della condivisione attiva della Mission.
- Come può l'associazione essere più Rappresentativa, Attrattiva, Adeguata, Partecipata.

I modelli di stile associativo

- L'istituzione Totale (stile "Comando")
- L'istituzione Magistrale (stile "Persuasivo")
- L'istituzione Partecipativa (stile "Negoziale")
- Metodi per ridisegnare il piano di sviluppo dell'associazione.
- Azioni, strumenti, mezzi per potenziare l'associazione .
- Il fund raising.
- Il piano d'azione.

Il piano di rivitalizzazione

- Analisi del piano di marketing e di comunicazione in atto (se esistente).
- Confronto con il piano di rilancio.
- La mappa degli influenti: gli stakeholder interni ed esterni.
- Il profilo del potenziale associato.
- L'analisi delle risorse disponibili.
- Gli obiettivi di marketing attesi.
- Gli obiettivi di comunicazione per singoli target.
- La redazione del piano.
- Il budget.
- Gli strumenti di taratura e di controllo dei risultati.