



**UNIVERSITÀ
DEGLI STUDI
DI TRIESTE**

**REGOLAMENTO DIDATTICO
DEL CORSO DI PERFEZIONAMENTO IN
“FUNDRAISING PER IL TERZO SETTORE”
A.A. 2026/2027**

Art. 1 - FINALITÀ

Presso l'Ateneo di Trieste, in conformità agli artt. 16 e 17 del D.P.R. 162/82 e all'art. 6 della Legge 341/90, visto il “Regolamento in materia di Master universitari di I e II livello, Corsi di perfezionamento, Corsi di alta formazione permanente e ricorrente”, si attiva, per l'a.a. 2026/27, il Corso di Perfezionamento in “Fundraising per il Terzo settore”, in seguito denominato “Corso”.

Il Corso è attivato su proposta del Dipartimento di Scienze Politiche e Sociali, in collaborazione con A.B.C. Associazione per i Bambini Chirurgici del Burlo, Credit Agricole Italia e Fondazione Pietro Pittini.

Il Corso si svolgerà da gennaio a marzo 2027.

La Direzione del Corso ha sede presso il Dipartimento di Scienze Politiche e Sociali.

Indirizzo: Piazzale Europa 1, Trieste.

Recapiti per informazioni di tipo didattico organizzativo:

Prof. Giacomo Biasutti

E-mail: GIACOMO.BIASUTTI@dispes.units.it

Sito Internet <https://portale.units.it/it/studiare/post-lauream/perfezionamento/elenco-corsi>;
<https://dispes.units.it/>

Art. 2 - OBIETTIVI FORMATIVI

Il corso ha l'obiettivo di contribuire alla formazione di operatori pubblici e privati nell'ambito del terzo settore con specifico riferimento al tema del fundraising.

In particolare, il percorso è costruito per sviluppare una visione strategica dello strumento, comprendendo come questo possa essere utilizzato a supporto delle attività benefiche.

Il corso comprenderà una introduzione generale alle discipline e obbiettivi del fundraising, procedendo poi nell'illustrazione delle tecniche di raccolta fondi. In questo ambito verranno illustrate le tecniche relazionali per instaurare un rapporto fattivo con i donatori.

Ulteriormente, il corso ha l'obbiettivo di chiarire quale sia la disciplina fiscale dei fondi oggetto di raccolta e quali ulteriori vincoli sono previsti dalla normativa.

Infine, il corso ha l'obbiettivo di formare i partecipanti sulle tecniche di comunicazione da utilizzarsi per diffondere i risultati dell'attività benefica e creare un circolo virtuoso rispetto alla ulteriore raccolta fondi.



Il processo formativo si completa con l'esposizione delle esperienze, laboratori e contributi condivisi dai protagonisti dell'attività amministrativa, imprenditoriali, cooperativistica ed associativa.

Art. 3 - PROFILO PROFESSIONALE

Il profilo professionale acquisito con il corso si identifica quale fundraiser da inserire in realtà degli enti del terzo settore, che comprendono sia la componente pubblica che quella privata.

La figura sarà quindi in grado di approcciare alla progettazione e gestione dell'attività di raccolta fondi, destreggiandosi tra le dinamiche della relazione con tutti i soggetti coinvolti, tanto lungo il corso della programmazione dell'attività di raccolta fondi quanto nella relativa conduzione e nella trasmissione all'esterno dei relativi risultati d'impatto.

La figura conseguirà quindi un'ottima preparazione nell'individuazione e uso delle migliori pratiche e strategie di raccolta fondi, acquisendo le competenze per utilizzare azioni e strumenti adeguati, allo scopo di dare sostenibilità e portare risorse economiche a progetti e iniziative sociali.

Il corso fornirà ulteriormente le competenze giuridiche per inquadrare la raccolta fondi all'interno dei processi partecipativi con le pubbliche amministrazioni.

I professionisti formati attraverso questo corso saranno pertanto capaci di rispondere alle istanze delle organizzazioni del terzo settore, dei soggetti privati che erogano liberalità a favore di iniziative in ambito non profit e amministrazioni pubbliche.

Art. 4 - AMMISSIONE

Al corso possono accedere coloro che siano in possesso di un titolo di studio di livello universitario o equivalente.

Il numero massimo degli ammessi al Corso è fissato a 20.

Il numero minimo sotto il quale non verrà attivato il Corso, corrisponde a 5.

Il numero massimo di uditori previsti è 5

Il corso si svolgerà in italiano

È prevista l'acquisizione di 8 CFU

L'ammissione al Corso avverrà secondo l'ordine cronologico di presentazione della domanda. In caso di superamento del numero massimo di partecipanti, si procederà alla valutazione dei titoli e al colloquio e verranno assegnati i seguenti punteggi:

- fino a 50 punti per il titolo di studio (triennale/magistrale/PhD, voto di laurea);
- fino a 50 punti per il colloquio motivazionale, teso a valutare l'interesse del/la candidato/a



e l'eventuale esperienza nel settore

La valutazione dei titoli avverrà in base al voto conseguito

Art. 5 - ATTIVITÀ DIDATTICHE

PROGRAMMA DEL CORSO

1 Introduzione al Fundraising -Ruolo del Fundraising nel III settore

- La relazione donativa
- Cos'è il fundraising
- Chi è il Fundraiser
- Fundraising e governance

2 Introduzione al Fundraising - La Piramide

- Le donazioni in Italia
- I 5 livelli del donatore
- Il caso
- Il veicolo
- Il target
- Il cerchio dei costituenti
- La ruota dei ruoli

3 Strumenti e tecniche - Il piano di raccolta fondi (intro)

- Scelta di strumenti, canali, campagne
- La sostenibilità progettuale
- Il previsionale di entrate e di uscite

4 Strumenti e tecniche - Raccolta fondi - One to many

- Quadro generale e panoramiche delle tecniche
- Eventi
- Donor Care
- Community Fundraising
- DEM e DM
- Digital Fundraising

5 Strumenti e tecniche - Campagne di raccolta fondi

- Come strutturare una campagna
- 5x1000 – Profili giuridici
- Lasciti
- Regali solidali

6 Strumenti e tecniche - Raccolta fondi - High Value Donors

- Grandi Donatori
- Aziende
- Enti e fondazioni

7 I volontari People Raising - Donatori di tempo

- Il volontariato in Italia e la relativa disciplina
- Come trovare volontari adatti alla propria causa

8 La comunicazione nel non profit - Comunicare la propria mission



La comunicazione orientata al fundraising

9 Strumenti e tecniche - Il piano di raccolta fondi (project work)

10 Fiscalità e contabilità nel fundraising

La riforma del Terzo Settore e il fundraising

Fiscalità e Aziende

Fiscalità ed eventi

Fiscalità nella raccolta fondi continuativa

Vantaggi fiscali del donatore

Le novità del 2026 e l'operatività il Titolo X del Codice del Terzo Settore (CTS)

11 Inquadramento giuridico-sociale del fundraising

Inquadramento giuridico generale del fundraising

Fundraising e pubblica amministrazione

Il codice dei contratti pubblici e sponsorizzazioni

Partenariati pubblico-privati

Aspetti contabilistici ed erariali

Fundraising e gestione del patrimonio culturale

Cenni sugli aspetti sociologici del fundraising

12 Profili economico-gestionali del fundraising nel terzo settore

Cenni su bilancio ETS e Budget ETS

Piano strategico di fundraising

Budgeting

KPI

Il Corso si svolgerà in modalità mista. Le ore previste sono 50 e vi è l'**obbligo di frequenza** di almeno il **70%** delle ore previste.

La **prova finale** consisterà in un breve elaborato scritto sui temi trattati nel corso.

L'attestazione sarà rilasciata ai/alle partecipanti che risultino avere frequentato almeno il 70% delle ore previste per le attività formative e aver superato la prova finale.

Art. 6 - CONTRIBUTO DI PARTECIPAZIONE

Il contributo di partecipazione è di 400,00 euro in **rata unica**, a cui si aggiunge l'imposta di bollo che si versa per effettuare la domanda. In fase di pre-immatricolazione, è necessario versare solo l'imposta di bollo di 16,00 euro, che **non è in nessun caso rimborsabile**.

La quota di 400,00 euro deve essere versata successivamente, una volta risultati ammessi al corso, entro la data che verrà comunicata alla pagina del corso. **La data di scadenza del pagamento sarà precedente all'inizio del Corso.**