



Autore - Elena Zanella

Titolo - *PROFESSIONE FUNDRAISER*

- *Ruolo, competenze, strumenti e tecniche*

Casa editrice - FrancoAngeli Editore, 2015, pagg. 160

Prezzo - Euro 21

Argomento - In un contesto socio-economico italiano, in cui il servizio pubblico è sempre meno in grado di rispondere ai

bisogni della società e dove il sistema di welfare sta cambiando in misura rilevante, sta emergendo la nuova figura del fundraiser. Questo nuovo attore è particolarmente attivo nel terzo settore, in cui viene riconosciuto come il professionista della raccolta fondi con il compito di reperire le risorse economiche utili per realizzare la missione sociale. È una figura complessa e trasversale, che si ritrova prevalentemente nelle organizzazioni non profit - Onp - (in Italia sono 301 mila con circa 9 mila fundraiser) e che richiede competenze di comunicazione, marketing, economia. È destinata a diffondersi anche nella pubblica amministrazione, nella politica e nella scuola, dove le risorse economiche stanno diventando sempre più scarse. Oggi si pensa al fundraising come a un investimento e non a una voce di costo, dove la capacità di costruire relazioni, la perseveranza, la creatività e il metodo sono tra le doti più importanti. Il libro ha le caratteristiche di un manuale e si divide in due parti: la prima dedicata alla figura del fundraiser e la seconda al saper fare bene il fundraising. Scritto con un linguaggio diretto, contiene strategie, tecniche, strumenti, riferimenti esperienziali, indicazioni e suggerimenti molto utili sia per coloro che siano interessati ad intraprendere questa professione, sia per le organizzazioni che intendano dotarsi di questa figura. Un interessante glossario di una decina di pagine con le principali «Keywords» del gergo di questo settore, conclude l'esposizione.

a cura di Pietro Scardillo

