

COMUNICARE, CONVERSARE, EMOZIONARE: COME COSTRUIRE SOLIDE RELAZIONI CON I DONATORI

Tipologia: ON LINE

Docente: Ana Maria Fella

Durata: 4 incontri di 2 ore ciascuno (dalle 17:00 alle 19.00)

Date: 3, 10, 17 e 24/06/2025

Sede: Centro di Servizio per il Volontariato
Contrà Mure San Rocco 37/A - Vicenza

Il corso “**Comunicare, conversare, emozionare: come costruire solide relazioni con i donatori**” è pensato per aiutare piccole e medie organizzazioni e associazioni del Terzo Settore a sviluppare tecniche e strategie di comunicazione capaci di favorire un legame duraturo con i propri donatori.

Grazie a un taglio non solo teorico, ma anche pratico, i partecipanti saranno accompagnati lungo un percorso che tocca vari aspetti: dalla costruzione del messaggio alla fidelizzazione, fino alla valorizzazione dell’esperienza del donatore.

Obiettivi formativi:

- Comprendere l’importanza della comunicazione empatica nel settore non profit, al fine di creare relazioni basate sulla fiducia.
- Acquisire tecniche e strumenti per ingaggiare i donatori in modo efficace, creando connessioni e coinvolgimento emotivo.
- Sviluppare una strategia di fidelizzazione del donatore che metta al centro la trasparenza e l’autenticità.

- Apprendere metodologie pratiche di storytelling, narrazione emotiva, community management e promozione utili allo scopo.

Al termine del corso, i partecipanti saranno in grado di:

- Strutturare messaggi chiari e coerenti con i valori dell'organizzazione, modulandoli a seconda del pubblico di riferimento, sui vari canali digitali e social.
- Condurre conversazioni personalizzate e autentiche con i donatori, finalizzate a coltivare relazioni di fiducia nel tempo.
- Creare strategie di coinvolgimento che favoriscano la fidelizzazione e la crescita del numero di sostenitori, comprese le promozioni a pagamento
- Applicare tecniche di narrazione capaci di mettere in luce l'impatto sociale e le emozioni legate alle attività dell'associazione.

Contenuti specifici:

- La comunicazione empatica online: come entrare in sintonia con il donatore, ascoltare attivamente e rispondere ai suoi bisogni.
- Ingaggiare e conversare con i donatori: elementi di scrittura persuasiva ed efficace gestione dei canali di contatto (email, social, telefono, eventi in presenza).
- Storytelling e narrazione emotiva: costruzione e condivisione di storie significative che valorizzino l'impatto dell'associazione.
- Strategie di fidelizzazione: ringraziamenti, report di attività, testimonianze di beneficiari e volontari, piani di comunicazione a lungo termine.
- Strumenti e piattaforme: come utilizzare al meglio i principali canali digitali (newsletter, social media,

webinar) e le occasioni in presenza (eventi, incontri di persona) per consolidare la relazione con i donatori.

Metodo didattico:

Il corso alterna spiegazioni teoriche a laboratori pratici ed esercitazioni, con particolare attenzione alle esigenze di piccole e medie organizzazioni e associazioni.

I partecipanti avranno l'opportunità di mettere in pratica le tecniche di comunicazione apprese, ricevendo feedback immediato sia dal docente sia dagli altri corsisti.

