

 **Cos'è essere consulente di fundraising? E' un lavoro, è una passione, è una missione? E'** tutte queste cose assieme forse (ed è anche divertente). Ma sopra a tutto c'è un mantra che ripeto tra di me ogni giorno prima e dopo gli appuntamenti coi clienti e le visite di conoscenza: **il consulente di fundraising è al fianco del cliente.** Un bravo consulente **condivide un percorso con l'organizzazione**, fa le cose assieme assieme al direttivo, ai volontari, ai dipendenti. Ho sentito consulenti (ma lo erano?) dire che *"io dico cosa fare e non un passo in più"*. Sempre che questo approccio possa funzionare, non potrei essere più in disaccordo. Io credo che un bravo consulente di fundraising debba essere così dentro alle cose da **correre il rischio di innamorarsi della causa e dell'organizzazione che sta affiancando.** Proprio stamattina durante l'incontro settimanale da un cliente è arrivato un ordine di 20 cuori di ulivo per i bambini di Betlemme. Fatalità, il donatore abita a una decina di chilometri da una delle mie sedi di lavoro. Avevo molta fretta (Verona-Padova-Venezia in giornata) e potevo scegliere se dire al cliente *"spedisci con raccomandata"* o se caricarli in auto e allungare il tragitto. Ho scelto la seconda e non vi dico quanto ancora più bello mi sembri adesso il mio lavoro.

## **Condividi generosamente su**

- [Fai clic per condividere su Facebook \(Si apre in una nuova finestra\)](#)
- [Fai clic qui per condividere su Twitter \(Si apre in una nuova finestra\)](#)
- [Fai clic qui per condividere su LinkedIn \(Si apre in una nuova finestra\)](#)
- [Fai clic per condividere su WhatsApp \(Si apre in una nuova finestra\)](#)
- [Fai clic per condividere su Telegram \(Si apre in una nuova finestra\)](#)