

La settimana scorsa abbiamo lanciato il mese del volontariato di questo blog con [alcuni aspetti fondamentali della ricerca e gestione dei volontari nelle organizzazioni non profit](#). Una domanda che gira in molte organizzazioni è **“Come possiamo trovare nuovi volontari?”**. In questo post vediamo come organizzare un corso di formazione al volontariato che persegua due obiettivi:

- raccogliere un **buon numero di partecipanti**
- **consolidare i legami tra l'organizzazione e i volontari** in un tempo breve

Come sempre ci sforziamo su questo blog, lasciamo perdere la teoria e **andiamo alla pratica**, facendo tesoro di quel che abbiamo **sperimentato in prima persona**. Quindi, col *beneficio del test (o provi o non saprai mai se funziona anche per la tua organizzazione!)*, questo post parla di **cose che hanno già dato prova di funzionare**.

Che struttura dare a un corso di formazione al volontariato?

Il primo aspetto da considerare è che **dobbiamo dare una struttura precisa al corso di formazione. Non possiamo improvvisare o trovarci a chiacchierare!** Teniamo sempre a mente di costruire un percorso che:

- renda chiaro ai partecipanti **quali sono i fabbisogni dell'organizzazione** (cioè, *perché cerchiamo volontari?*)
- che li aiuti a **immaginare dove potrebbero collocarsi** (“*Cosa posso fare?*”)

Quanti incontri per un buon corso di formazione al volontariato? E quanto devono durare?

La risposta che ci sentiamo di dare è: **almeno 4 incontri di almeno 3 ore ciascuno** (*preferibilmente di sera, vedrete perché più avanti...*) + **1 incontro propedeutico** di almeno 2 ore. Non sottovalutate **l'importanza dell'incontro propedeutico!** Ci sono due ottimi motivi per metterlo a calendario:

- permette alla vostra organizzazione di ragionare da subito sul **numero probabile di partecipanti**
- vi permette di conoscere i **“perché” della loro partecipazione**: curiosità, esigenze, situazioni particolari...
- permette ai partecipanti di **iniziare il corso con più tranquillità** (passano le eventuali ansie del “non conosco nessuno”)
- vi permette di **trovare le migliori soluzioni di date e orari**, così da massimizzare la partecipazione (quindi arrivate con almeno 2 proposte di calendario e discutetele coi presenti)

Cosa presentare ai partecipanti durante il corso?

Ogni incontro ha una sua funzione. Inevitabilmente torneremo su alcuni temi e approfondimenti, però per sviluppare il corso e la consapevolezza dei partecipanti è opportuno tenere fede alla traccia che segue:

- **incontro propedeutico**
 - **inquadrare i fabbisogni della vostra organizzazione**, chiarite cioè perché state proponendo questo corso di formazione.
 - **presentate le persone di riferimento** per i partecipanti durante il corso
 - proponete già una prospettiva di impegno e occupazione dopo il corso
 - **concordate il migliore calendario** (date e orari) degli incontri

• 1° incontro

- **le storie dei fondatori:** lasciate che siano i fondatori a raccontare cosa li ha mossi e motivati. Cosa li ha toccati tanto a fondo da far emergere l'esigenza di strutturare l'azione?
- **presentate la mission della vostra organizzazione.** Perché sono unici e meritevoli di attenzione? Cosa hanno risolto fino ad oggi?
- **lavoro di gruppo:** quali sono le storie degli aspiranti volontari? Quali sono gli intrecci con la storia della vostra organizzazione? Cosa li ha portati qui?
- raccolta di pensieri, sensazioni, vissuti dei partecipanti e salute

• 2° incontro

- **voce ai partecipanti:** cosa ci è rimasto dell'incontro precedente? Cosa ti ha colpito positivamente di ciò che ha espresso un altro partecipante?
- **presentate i principali progetti della vostra organizzazione.** Cosa state risolvendo grazie ad essi? Quale cambiamento state producendo?
- **chi sono le persone protagoniste dei progetti?** Spazio ai racconti di operatori, volontari, beneficiari, sostenitori
- **lavoro di gruppo:** i partecipanti in quale progetto si riconoscono? Perché? Come immaginano di collaborare?
- raccolta di pensieri, sensazioni, vissuti dei partecipanti e salute

• 3° incontro

- **voce ai partecipanti:** cosa ci è rimasto dell'incontro precedente? Cosa ti ha colpito positivamente di ciò che ha espresso un altro partecipante?
- **formazione sul lavorare per progetti:** ne abbiamo visti la volta precedente, cosa dobbiamo tenere a mente se volessimo lanciarne altri? Coerenza con la mission, risorse organizzative, risorse economiche.
- **volontariato e raccolta fondi** per comunicare la causa e sostenere i progetti
- **lavoro di gruppo:** dall'idea al progetto, costruiamo proposte di progetto appropriate e troviamo la formula per tenerle in equilibrio
- raccolta di pensieri, sensazioni, vissuti dei partecipanti e salute

• 4° incontro

- **voce ai partecipanti:** cosa ci è rimasto dell'incontro precedente? Cosa ti ha colpito positivamente di ciò che ha espresso un altro partecipante?
- **sintesi di un percorso:** riassunto di quanto abbiamo visto e condiviso
- **le priorità da oggi in poi:** quali sono gli spazi di azione e i loro fabbisogni? Quali sono le urgenze? Presentazione di un calendario di attività in cui collocarsi.
- **lavoro di gruppo:** mi è chiaro il contesto in cui potrò inserirmi? Dove mi vedo operativo in un tempo breve? Il corso ha soddisfatto le mie attese?
- raccolta di pensieri, sensazioni, vissuti dei partecipanti e salute



Slogan molto
pertinente da
utilizzare durante il
corso di formazione
al volontariato!

Cosa non deve mai mancare a un corso di formazione al volontariato?

Un corso di formazione al volontariato riesce meglio se **facilitiamo la socializzazione tra i partecipanti**. Per rendere davvero semplice che questo avvenga, consigliamo di **intermezzare**

ogni incontro con una cena conviviale in cui ognuno porta qualcosa. Favorendo un clima informale le chiacchiere e i sorrisi nasceranno molto più facilmente, ogni incontro a seguire diventerà un'occasione più piacevole, si creerà una **sana complicità**.

Quali sono le figure che gestiscono il corso di formazione al volontariato?

Facciamo capire da subito che c'è già una squadra che accoglie i nuovi arrivati. Le figure chiave in questo senso sono:

- **conduttore del corso:** persona che ha sufficiente padronanza dei temi e che funge da raccordo tra i partecipanti e gli ospiti dei vari incontri. Tiene il filo del discorso e diventa il riferimento anche in caso di dubbi e proposte che possono emergere tra un incontro e l'altro. Sa facilitare la comunicazione e sa gestire i conflitti: stiamo parlando quindi di una persona competente nella relazione!
- **segreteria del corso:** ha il ruolo di raccogliere le richieste di partecipazione, ricordare il prossimo incontro, eventuali materiali da portare, verifica che i materiali siano arrivati a destinazione. La sua funzione è trasmettere l'immagine di un'organizzazione efficace e facilitare gli aspiranti volontari nel seguire pienamente lo svolgimento del corso.
- **ospiti:** danno varietà agli incontri e ci permettono di rappresentare la complessità organizzativa. Mettono i partecipanti in contatto diretto con l'organizzazione e la mission.



Come promuovere un corso di formazione al volontariato?

Dove si nascondono i nostri futuri volontari? Non c'è da diventare matti: **tante persone sono alla ricerca di occasioni in cui esprimersi**. Detto questo, è possibile raccogliere almeno una trentina di partecipanti comunicando attraverso **canali "tipici" e grazie ad alcune attenzioni**.

- **Quanto prima?** Consigliamo di comunicare a promuovere il corso **almeno 90 giorni prima dell'avvio**. Se avete seminato bene, il grosso delle iscrizioni tipicamente arriva nelle due settimane prima dall'inizio.
- **Diamo un titolo al corso:** che sia un gioco di parole o una frase noiosa, l'importante è che da qualche parte, cubitale, appaia la parola "*volontariato*"!
- **Promuoviamo l'incontro propedeutico:** anche se il programma è già pronto all'uso, per prima cosa promuoviamo solo l'incontro preliminare. Le spiegazioni le daremo allora, il programma sarà svelato in quella sede. Non anticipate troppo, neppure se viene richiesto: l'incontro propedeutico sarà il vostro vero luogo di aggancio.
- **Canali di promozione:** non serve fare i fantasisti. Ci sono canali che funzionano alla grande, e sono:
 - **stampa locale (quotidiani, tv, radio):** un buon comunicato stampa e cercate di apparire qui almeno un paio di volte. Questa è una fonte davvero importante di contatti. Le persone leggono i quotidiani e comparire tra queste pagine vi rende credibili. Sono spazi che data la finalità potete ottenere gratuitamente.
 - **uffici stampa/comunicazione**
 - **dei comuni:** attraverso le newsletter cartacee o online possono contattare la cittadinanza in modo capillare. Chiedete appoggio a quelli del comune in cui avete sede e a quelli limitrofi.
 - **di istituzioni socio/sanitarie:** ad esempio le Aziende Sanitarie Locali, che spesso

distribuiscono giornalini e newsletter online.

- **delle parrocchie:** riuscite ad avere uno spazio nel bollettino parrocchiale? Altra fonte importantissima di contatti.
- **volantini e locandine:** mirate alle bacheche degli enti di cui sopra e ai tipici luoghi di aggregazione (biblioteche, centri civici...).
- **e online?** Il vostro sito, newsletter, pagine social. Ma ricordate sempre di chiedere supporto ai corrispettivi di siti di informazione locale e testate giornalistiche: non gli costa nulla e dovendo tenere alti volumi di pubblicazione una notizia in più non guasta mai.

Bene, ci pare di aver detto tutto per questa volta. Con queste indicazioni dovrete riuscire ad organizzare un buon corso di formazione al volontariato. **Esperienze, dubbi, curiosità? Discutiamone nei commenti!**

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 \(Si apre in una nuova finestra\)](#)