

PODSTAWY FUNDRAISINGU

Program szkolenia przygotowany w oparciu o standardy szkolenia fundraiserów przyjęte przez Europejskie Stowarzyszenie Fundraisingu

Cel szkolenia:

Wiedza: zasady skutecznego pozyskiwania funduszy na prowadzenie działalności statutowej małej organizacji. Dobre praktyki i zasady etyczne w inwestowaniu i zarządzaniu funduszami organizacji.

Umiejętności: Planowanie fundraisingu, układanie relacji z fundraiserem, angażowanie całego zespołu organizacji i jej otoczenia w budowanie relacji z darczyńcami, budowanie oferty sponsorskiej.

Postawy: akceptacja dla inwestycji w stabilność finansową, pragnienie podnoszenia sprawności organizacji, nastawienie na relacje z ludźmi, proaktywność w kwestiach ekonomicznych, postawa partnerska wobec darczyńców i sponsorów.

Rezultaty szkolenia:

uczestnicy będą potrafili wykonać kilka prostych działań podnoszących potencjał fundraisingowy organizacji, stosować zasadę dywersyfikacji źródeł przychodów, będą rozumieli zasady pracy fundraisera i warunki jego sukcesu, poznają ponad 30 metod zbierania funduszy oraz zorganizować sobie regularną pracę z darczyńcami i sponsorami.

PROGRAM

1. Fundraising w małej organizacji – inwestycje w filantropię, na które stać każdego
2. Zdobywanie funduszy – jak rozpocząć pierwsze kroki w stronę systemu dającego stały dopływ funduszy?
3. Specyfika zawodu fundraisera – kto się nadaje do tej pracy i jak ją zorganizować? Jak wykorzystać zapal wolontariuszy, gdy nie stać nas na pracowników etatowych?
4. Misja i wizja organizacji – jak zamienić je w fundamenty stabilności finansowej?
5. Test igły – jak pokonać opór przed proszeniem?
6. Komunikacja z darczyńcami indywidualnymi – co decyduje o sukcesie próśb?
7. Jak w pół minuty zamienić obcą osobę w darczyńcę? – test windy i konkurs z nagrodą
8. Jak wizerunek przekłada się na pieniądze?
9. Zdrowe finanse organizacji – jak dywersyfikować, stabilizować i powiększać budżet z roku na rok
10. Skuteczny fundraiser – warunki powodzenia
11. 30 metod finansowania organizacji – arsenał metod fundraisingowych i przykłady ich zastosowania.
12. Kodeks etyczny fundraisera – jak uczciwie zarządzać finansami.
13. Pytania, podsumowanie.

O trenerze



Jerzy Mika – ur. 1967, Zajmuje się szkoleniami, zarządzaniem i organizacją oraz doradztwem. Absolwent i pracownik naukowy Uniwersytetu Opolskiego. Wicedyrektor Katolickiego Instytutu Zarządzania, Trener zarządzania w organizacjach pozarządowych. Prezes Towarzystwa Alternatywnego Kształcenia TAK w Opolu. Instruktor ZHR, współpracownik i doradca firm Maha Polska sp. z o.o. i WSOP sp. z o.o. konsultant wielu organizacji społecznych, fundacji i stowarzyszeń, administracji samorządowej. Współpracownik Towarzystwa Doradczego Ryszard Stocki, audytor projektu NPI - audyt organizacyjny. Trener konsultant programu naprzemiennego kształcenia inżynierów Silesianum Professional. Coach w systemie kształcenia ICAM. Od 2012 roku jest prezesem Polskiego Stowarzyszenia Fundraisingu.