



# Szkoła fundraisingu

Bezpłatny kurs pozyskiwania funduszy  
i podstaw marketingu dla NGO

Kurs finansowany ze środków Unii Europejskiej  
przez Przedstawicielstwo Komisji Europejskiej  
w Polsce i realizowany na jego zlecenie przez FAOO.

Warszawa / listopad-grudzień 2018

# Szkoła fundraisingu

Kurs finansowany ze środków Unii Europejskiej przez Przedstawicielstwo Komisji Europejskiej w Polsce i realizowany na jego zlecenie przez FAOO.

Coraz więcej fundacji i stowarzyszeń, które do tej pory pozyskiwały środki ubiegając się o dotacje, zaczyna dostrzegać inne możliwości finansowania swoich działań – takie, jak darczyńcy indywidualni czy biznes. Okazuje się, że umiejętnie zbudowany przekaz oraz zaplanowana kampania może się sprawdzić nie tylko w przypadku organizacji prowadzących działania charytatywne, ale także tych, które zajmują się wyrównywaniem szans grup zagrożonych wykluczeniem czy promowaniem praw człowieka. Aby wzmocnić kompetencje organizacji zainteresowanych fundraisingiem pozagrantowym, Fundacja Akademia Organizacji Obywatelskich przygotowała na zlecenie Przedstawicielstwa Komisji Europejskiej w Polsce specjalny, intensywny kurs pozyskiwania funduszy i podstaw marketingu. Oferta skierowana jest do organizacji, które zajmują się ochroną praw człowieka, pomocą uchodźcom, równością praw i szans mniejszości oraz innych grup zagrożonych marginalizacją i wykluczeniem. Edukacyjny cykl składa się z dwóch dwudniowych szkoleń oraz podsumowującego webinarium. Dodatkowo każda z osób uczestniczących w kursie będzie miała okazję przygotować wybrane elementy planu kampanii fundraisingowej, które zostaną ocenione przez prowadzących zajęcia.

## Główny cel kursu

Wzmocnienie kompetencji osób uczestniczących w kursie tak, aby były przygotowane do dywersyfikowania źródeł przychodów i pozyskiwania pozagrantowych środków dla swoich organizacji.

## 1. Dwudniowy warsztat: wprowadzenie do fundraisingu i marketingu

**Pierwszy dzień** – wstęp do fundraisingu i analiza strategii finansowania organizacji  
Główne zagadnienia: mapa pojęć związanych z fundraisingiem – jakie obszary kompetencyjne oraz dotyczące zasobów i procesów wiążą się z pozyskiwaniem środków; mity i fakty o fundraisingu ze źródeł prywatnych; definiowanie potrzeb organizacji związanych z fundraisingiem; strategie i modele finansowania organizacji – wady i zalety różnych rozwiązań; możliwe źródła pozyskiwania środków i ocena poszczególnych źródeł; finansowe i niefinansowe cele fundraisingu.

**Drugi dzień** – marketing, czyli fundament fundraisingu

Główne zagadnienia: podstawy marketingu dla fundraiseera; co powinniśmy wiedzieć o darczyńcy – darczyńca jako klient organizacji; segmentacja darczyńców – rodzaje segmentacji, wybór strategicznych segmentów; persona: kim jest i jakie ma potrzeby nasz darczyńca; elementy marketingu miksu dla NGO w praktyce – jak wybrać optymalne kanały komunikacji, aby dotrzeć do kluczowych segmentów darczyńców organizacji.

**Przygotowanie do drugiego warsztatu: indywidualna nauka online.**

## 2. Dwudniowy warsztat: metody i techniki fundraisingowe oraz planowanie kampanii

**Pierwszy dzień** – metody i techniki pozyskiwania funduszy  
Główne zagadnienia: pozyskiwanie środków od osób indywidualnych (np. wysyłki tradycyjne, organizacja wydarzeń, zbiórki do puszeki, 1% podatku); pozyskiwanie środków od firm (prośby o darowizny finansowe lub rzeczowe, cause related marketing, współpraca z fundacjami korporacyjnymi); pozyskiwanie środków przez internet (strony organizacji, crowdfunding, e-mailingi); kryteria wyboru i oceny poszczególnych metod i technik.

**Dzień drugi** – planowanie kampanii fundraisingowej

Główne zagadnienia: kampania fundraisingowa jako projekt organizacji; model przygotowania planu kampanii w 7 krokach; przykłady kampanii, które się udały i które się nie udały; komunikacja w kampanii – jak stworzyć dobry apel o wsparcie; na co zwrócić uwagę opracowując budżet i harmonogram kampanii; mamy plan i co dalej – podstawy zarządzania kampanią; wskaźniki potrzebne do oceny kampanii fundraisingowej.

## 3. Praca wdrożeniowa: opracowanie elementów kampanii fundraisingowej.

## 4. Webinarium podsumowujące

- Omówienie i ocena prac wdrożeniowych.
- Informacje na temat rekomendowanych dalszych działań edukacyjnych dotyczących fundraisingu: e-learning, konferencje, szkolenia.
- Podsumowanie kursu.

# Harmonogram kursu

13-14 listopada 2018	<b>Warsztat: „Wprowadzenie do fundraisingu i marketingu”</b>
4-5 grudnia 2018	<b>Warsztat: „Metody i techniki fundraisingowe oraz planowanie kampanii”</b>
do 17 grudnia 2018	<b>Praca wdrożeniowa</b>
20 grudnia 2018	<b>Webinarium podsumowujące</b>

## Model edukacyjny

Kurs będzie prowadzony w formule łączącej szkolenia stacjonarne, naukę online oraz samodzielną pracę nad zadaniami zaliczeniowymi. Wszystkie osoby uczestniczące otrzymają indywidualny dostęp do platformy e-learningowej Kursodrom, ułatwiającej komunikację grupową oraz kontakt z trenerami.

## Warunki uczestnictwa

- ▶ Kurs przeznaczony jest w pierwszej kolejności dla przedstawicieli i przedstawicielek organizacji pozarządowych, które są aktywne w takich obszarach, jak: ochrona praw człowieka, pomoc uchodźcom, równość praw i szans mniejszości oraz innych grup zagrożonych marginalizacją lub wykluczeniem.
- ▶ Na zajęcia zapraszamy osoby odpowiedzialne za pozyskiwanie funduszy, komunikację oraz angażowanie wolontariuszy w fundraising. Zgłaszający się powinni posiadać aktualną wiedzę na temat pozyskiwania środków przez organizację.
- ▶ Udział w kursie oraz posiłki są bezpłatne. Osoby uczestniczące we własnym zakresie pokrywają ewentualne koszty dojazdu i zakwaterowania.

## Informacje dodatkowe

- ▶ Dyplom ukończenia kursu otrzymają osoby, które wezmą udział w minimum 3 spośród 4 dni szkoleń stacjonarnych oraz przygotują i zaliczą pracę wdrożeniową.
- ▶ Każda ze złożonych prac wdrożeniowych zostanie oceniona. Osoby uczestniczące w kursie otrzymają indywidualne pisemne informacje zwrotne.
- ▶ Na wydzielonej przestrzeni na platformie e-learningowej znajdują się materiały z zajęć, rekomendowane kursy e-learningowe oraz inne materiały edukacyjne. Osoby uczestniczące w kursie będą za pośrednictwem platformy składać prace wdrożeniowe i otrzymają tą samą drogą informacje zwrotne.

## FAOO

Kurs przygotowała Fundacja Akademia Organizacji Obywatelskich, która działa na rzecz podniesienia jakości zarządzania w trzecim sektorze. Główne aktywności FAOO to coroczny program kształcenia menedżerów NGO (PROMENGO), szkolenia specjalistyczne, oraz oferowanie za pośrednictwem platformy e-learningowej Kursodrom materiałów edukacyjnych online. FAOO prowadzi także Program Edukacji Fundraisingowej, w ramach którego oferuje szkolenia, konferencje, seminaria eksperckie, webinaria i inne formy e-learningu.

## Trenerzy

**Lidia Kuczmierowska** – Absolwentka PW, SGH oraz studiów MBA na Akademii Koźmińskiego. Doktorantka zarządzania. Superwizorka STOP-u. Ma ponaddwudziestoletnie doświadczenie w prowadzeniu szkoleń i doradztwa. Przez ponad 15 lat pracowała na kierowniczych stanowiskach w organizacjach pozarządowych i w biznesie. Specjalizuje się w tematyce zarządzania strategicznego i rozwoju organizacyjnego.

**Andrzej Pietrucha** – Trener i konsultant fundraisingu. Absolwent historii na Uniwersytecie Warszawskim, Charity Marketing and Fundraising (MSc) w Cass Business School/City University w Londynie oraz Szkoły Trenerów Organizacji Pozarządowych STOP. Autor kursów i narzędzi e-learningowych z zakresu fundraisingu. Od szesnastu lat związany z organizacjami pozarządowymi. W latach 2010-2015 prezes korporacyjnej fundacji BOŚ.

**Magda Sadłowska** – Dyrektorka fundraisingu w Fundacji Dajemy Dzieciom Siłę. Przez ostatnie 10 lat współpracowała m.in. z Amnesty International Polska oraz Siecią Watchdog Polska. Posiada doświadczenie zarówno w tworzeniu strategii pozyskiwania środków, jak i realizacji projektów opartych na fundraisingu Face to Face, Door to Door, telemarketingu oraz działaniach online.

## Miejsce zajęć warsztatowych

Obydwa szkolenia odbędą się w Warszawie,  
w siedzibie Przedstawicielstwa Komisji Europejskiej w Polsce  
przy ul. Jasnej 14/16a w godzinach 9.30-17.00.  
Rejestracja uczestników pierwszego dnia kursu od godz. 9.00.

## Jak się zgłosić

Wypełnij i wyślij formularz online do 29 października 2018.  
UWAGA! Sam fakt przesłania zgłoszenia nie oznacza  
zakwalifikowania na seminarium. Wszyscy zgłoszeni otrzymają  
informację o przyjęciu lub nieprzyjęciu na listę uczestników  
seminarium pocztą elektroniczną w terminie do 1 listopada 2018.