

SZKOŁA FUNDRAISINGU FAOO

Główny cel kursu

Wzmocnienie umiejętności dywersyfikacji źródeł przychodów i pozyskiwania pozagruntowych środków na działania organizacji pozarządowych uczestniczących w kursie.

Najważniejsze efekty kształcenia

Uczestnicy:

- poznają kolejne kroki tworzenia strategii fundraisingowej;
- dowiedzą się, co brać pod uwagę przy ocenie źródeł finansowania i zastosują tę wiedzę w praktyce;
- będą umieli dokonać oceny strategii fundraisingowej i samodzielnie ją przeprowadzą dla swojej organizacji;
- poznają specyfikę wybranych narzędzi i technik fundraisingowych w stopniu pozwalającym na ocenę możliwości ich wdrożenia w swoich organizacjach oraz świadomy wybór optymalnych rozwiązań;
- zapoznają się z zasadami fundraisingu opartego na relacji oraz będą umieli prawidłowo skonstruować apel o wsparcie;
- dowiedzą się, jakie są podstawowe formy współpracy NGO z biznesem, poznają pojęcia dotyczące fundraisingu korporacyjnego oraz korzyści z tej relacji dla obydwu stron;
- zakończą kurs z pogłębioną świadomością na temat mocnych i słabych stron swojej obecnej strategii fundraisingowej oraz zmian, jakie należy w niej wprowadzić, a także z gotowymi założeniami konkretnej kampanii fundraisingowej.

Model edukacyjny

Program jest prowadzony w formule łączącej szkolenia stacjonarne, naukę online oraz praktyczne wdrażanie indywidualnych rozwiązań w organizacji. Jest to sprawdzony model nauczania wypracowany w ramach trzech edycji całorocznego kursu dla menedżerów organizacji PROMENGO. Zajęcia stacjonarne poprzedza samodzielna nauka online, co pozwala w większym stopniu skupić się podczas części warsztatowej na wykonywaniu praktycznych ćwiczeń. Wszyscy uczestnicy otrzymają indywidualny dostęp do platformy e-learningowej Kursodrom, ułatwiającej kontakt z trenerami oraz komunikację pomiędzy uczestnikami kursu.

PROGRAM SZKOŁY FUNDRAISINGU FAOO

1. OTWARCIE

- Dostarczenie pakietu informacyjnego
- Test wstępny sprawdzający kompetencje uczestników

2. SESJA „STRATEGIA FINANSOWANIA ORGANIZACJI”

A. Samodzielna nauka online

Zapoznanie się z wybranymi materiałami edukacyjnymi udostępnionymi na platformie Kursodrom.

B. Warsztat „Jak opracować strategię finansowania organizacji?”

Główne zagadnienia:

- Krok pierwszy: czy wiemy, ile, na co środków potrzebujemy. O potrzebie powiązania strategii fundraisingu ze strategią działań organizacji,
- Analizy – konieczny warunek dobrej strategii. Jak ocenić strategię finansowania, którą obecnie realizujemy?
- Jak oceniać potencjalne źródła i metody pozyskiwania środków – pierwsze przybliżenie. Na jakim rynku działamy, czyli co wynika z podstawowych danych nt. przychodów organizacji w Polsce.
- Jak formułować cele fundraisingowe? Czego mogą one dotyczyć? Perspektywa działań statutowych a perspektywa budżetowa.
- Ważny moment do zastanowienia: czynniki budujące naszą finansową stabilność. Co to może być?
- Rodzaje strategii. Wybór podejścia najlepszego dla naszej organizacji. Koncentracja czy dywersyfikacja.
- My a konkurencja. Jaki wpływ może mieć konkurencja na nasz plan fundraisingowy?
- Fundraising też kosztuje. Jakie zasoby będą nam potrzebne?

C. Samodzielna praca po warsztacie

Uczestnicy przy wykorzystaniu autorskiego narzędzia FAOO „Finansometru”, opartego o zestaw wskaźników o finansowym charakterze, dokonają oceny obecnej strategii fundraisingowej swoich organizacji. Opracują komentarz do wyników wraz z rekomendacjami dotyczącymi strategii na kolejne lata. Prace zostaną ocenione przez trenera, każdy uczestnik otrzyma syntetyczną informację zwrotną nt. swojej analizy, a także będzie miał możliwość porównania wybranych wskaźników ze wskaźnikami innych organizacji.

3. SESJA „PLANOWANIE KAMPANII FUNDRAISINGOWEJ”

A. Samodzielna nauka online

Zapoznanie się z wybranym kursem ekranowym (i/lub innymi materiałami edukacyjnymi) na platformie Kursodrom.

B. Warsztat „Jak zaplanować dobrą kampanię fundraisingową?”

Główne zagadnienia – fundraising od osób indywidualnych:

- Modele i narzędzia marketingowe, które pomogą w budowaniu relacji z darczyńcami.
- Czy można zbierać pieniądze od osób indywidualnych oraz firm na temat, którym zajmuje się moja organizacja? Przykłady kampanii i strategii.
- Opowiadanie historii w kontekście komunikacji z darczyńcami.
- Apel o wsparcie – jak budować podstawowy przekaz fundraisingowy?
- Przegląd narzędzi i technik fundraisingowych – które wybrać, jak zastosować?
- Planowanie kampanii fundraisingowej – cele, grupy docelowe, działania. Kto powinien wziąć udział w planowaniu?
- Jakie wskaźniki przyjąć przy ocenie poszczególnych działań?

Główne zagadnienia – współpraca z firmami:

- Kogo i dlaczego wspiera biznes w Polsce?
- Społeczna odpowiedzialność czy społeczne zaangażowanie biznesu? Co oznaczają te pojęcia w kontekście relacji z NGO?
- Sponsoring czy filantropia? Korzyści ze współpracy z partnerem komercyjnym.
- Przegląd wybranych narzędzi i form współpracy z biznesem.
- Źródła informacji o partnerach, profilowanie, przygotowanie oferty współpracy.

C. Samodzielna praca po warsztacie

Osoby uczestniczące w zajęciach przygotowują na podstawie szczegółowej instrukcji plan kampanii fundraisingowej dla swojej organizacji. Następnie – za pośrednictwem platformy Kursodrom – otrzymają pisemną informację zwrotną na temat stworzonego projektu.

4. ZAKOŃCZENIE

- Godzinne webinarium (spotkanie online) otwarte dla wszystkich uczestników kursu, podczas którego wspólnie podsumujemy zajęcia i sformułujemy wnioski. Razem dokonamy przeglądu najlepszych pomysłów i planów kampanii.
- Test sprawdzający kompetencje uczestników na koniec zajęć (do użytku wewnętrznego uczestników i trenerów prowadzących zajęcia).

Zasady organizacji, ostateczny zakres tematyczny i warunki finansowe Szkoły Fundraisingu FAOO są ustalane indywidualnie. Szkoła jest usługą świadczoną odpłatnie.