

Jak zbudować strategię fundraisingową na niepewne czasy?

Specjalistyczne seminarium
FAOO

Piątek, 3 listopada 2023
godz. 9.30-16.00

Warszawa, Królowej Marysienki 48
Sala konferencyjna PAFW

Fundraiserzy i fundraiserki muszą dziś mierzyć się z wyzwaniami, jakie wynikają z niemożliwych do kontrolowania zjawisk i procesów, takich jak konflikty zbrojne, degradacja środowiska naturalnego, rewolty polityczne czy niekontrolowany rozwój technologii cyfrowych. Efektem tych zmian są rosnące koszty prowadzenia działań, coraz większa konkurencja o pieniądze, pracowników i inne zasoby. Jak sprostać tym wyzwaniom? Czy możliwe jest zbudowanie strategii fundraisingowej, która pozwoli skutecznie pozyskiwać środki w czasach niepewności i zmian? Jak to zrobić – o co zadbać, czego unikać? Na te i inne



Alice Ferris
Jim Anderson
GoalBusters (USA)

pytania odpowiemy podczas bezpłatnego, praktycznego i interaktywnego warsztatu, prowadzonego przez Alice Ferris i Jima Andersona z amerykańskiej agencji konsultingowej GoalBusters. W trakcie seminarium nasi eksperci przedstawią także relację z International Fundraising Congress – najważniejszej europejskiej konferencji poświęconej pozyskiwaniu środków dla organizacji pozarządowych, zorganizowanej kilka dni temu przez Resource Alliance w Holandii.



Fundacja Akademia
Organizacji Obywatelskich



POLSKO-AMERYKAŃSKA
FUNDACJA WOLNOŚCI

Program

Seminarium składa się z czterech modułów:

- Wyzwania, przed którymi stoją dziś organizacje i ich fundraiserzy
- Zasady tworzenia planów fundraisingu w warunkach niepewności
- Jak zbudować fundraisingowy plan odporny na zmiany?
- Taktyki pomagające fundraiserom zarządzać zmianą

Główne zagadnienia każdego z modułów:

Wyzwania, przed którymi stoją dziś organizacje i ich fundraiserzy

Czy globalne konflikty mają na nas wpływ? Jaki? Możliwe scenariusze rozwoju gospodarczego – fakty i zmyślenia. Procesy polaryzacji na tle różnic politycznych i kulturowych. Przyspieszenie rozwoju technologii – możliwe oddziaływanie Sztucznej Inteligencji na funkcjonowanie NGO. Zmieniający się darczyńcy i ich oczekiwania.

Zasady tworzenia planów fundraisingu w warunkach niepewności

Definiowanie problemów do rozwiązania i obiektywnych warunków działania. Co możemy kontrolować, czego nie? Krótko o znaczeniu priorytetyzacji – przydatne formuły, jak to zrobić. Dlaczego należy ograniczać zakres i horyzont czasowy naszych planów? Co to jest strategiczna nierównowaga?

Jak zbudować fundraisingowy plan odporny na zmiany?

Po co nam krótko- i długoterminowa wizja działań? Definiowanie celów i wskaźników w warunkach przeciążenia. Do czego mogą się przydać 12-tygodniowe plany, czyli jak osiągnąć w 12 tygodni więcej niż inni osiągają w 12 miesięcy?

Taktyki pomagające fundraiserom zarządzać zmianą

Ocena znaczenia i użyteczności Sztucznej Inteligencji oraz innych technologii dla działań fundraisingowych. O potrzebie poznania i rozumienia motywacji odbiorców naszych działań. Dlaczego i jak należy ustalić granice, których w naszym fundraisingu nie przekroczymy? Angażowanie darczyńców, które ich wzmocni i jednocześnie przyniesie korzyści organizacji.

Prowadzący seminarium

Alice Ferris jest fundatorką agencji GoalBusters. Posiada ponad 30-letnie doświadczenie w pracy na rzecz sektora non-profit. Pozyskiwała środki zarówno dla lokalnych, jak i działających ponadregionalnie organizacji pozarządowych w Arizonie i Kolorado, a także administrowała jednym z największych programów grantowych w Flagstaff (Arizona). Alice ma też bogate doświadczenia związane z pracą w mediach – zarówno w roli osoby odpowiedzialnej za pozyskiwanie funduszy, jak i gościa regularnie występującego w publicznym radiu i telewizji. Od lat 90 aktywnie działa w Amerykańskim Stowarzyszeniu Fundraisingu oraz CFRE International – organizacji, która zajmuje się certyfikowaniem profesjonalnych fundraiserów i fundraiserek.

James Anderson swoją profesjonalną karierę przez ponad 30 lat rozwijał w sektorze komercyjnym, gdzie zajmował się marketingiem i sprzedażą. Prowadził projekty badające zachowania klientów oraz strategii sprzedaży zarówno przy wykorzystaniu kanałów online, jak i mediów tradycyjnych. Stworzył cykl edukacyjnych programów szkoleniowych oraz nagrań telewizyjnych dla osób zainteresowanych podnoszeniem swoich kompetencji w zakresie komunikacji i sprzedaży; prowadził zajęcia dotyczące tego tematu na North Arizona University. Jim posiada dyplom Certified Fundraising Executive. W wolnych chwilach fotografuje, jego zdjęcia 360° w aplikacji Google Maps mają ponad 100 milionów wyświetleń!



/ Do kogo adresowane jest seminarium?

Na zajęcia zapraszamy osoby odpowiedzialne w organizacji za fundraising – członków i członkinie zarządów oraz fundraiserów i fundraiserki.

/ UWAGA!

Zajęcia nie będą tłumaczone – konieczna znajomość języka angielskiego.

/ Jak się zgłosić?

Należy wypełnić i wysłać formularz online do 29 października 2023.

O przyjęciu lub nieprzyjęciu na listę uczestników seminarium poinformujemy do 30 października 2023.

/ Zasady udziału w zajęciach

Udział w seminarium jest bezpłatny. Uczestnicy we własnym zakresie pokrywają ew. koszty dojazdu i zakwaterowania. Podczas seminarium organizatorzy zapewniają bezpłatny serwis kawowy oraz lunch nieuwzględniające specjalnych preferencji i potrzeb dietetycznych.

Warunkiem udziału w wydarzeniu będzie dobrowolne wyrażenie zgody (za pośrednictwem formularza zgłoszeniowego) na przetwarzanie danych osobowych oraz wykorzystanie wizerunku utrwalonego na zdjęciach do celów organizacji wydarzenia, promocji i informowania o nim, a także do celów sprawozdawczości.

Osoby, które w przeszłości zgłosiły swoje uczestnictwo w dowolnym wydarzeniu organizowanym przez FAOO i ostatecznie nie wzięły w nim udziału, nie informując o tym uprzednio fundacji, nie będą przyjęte na listę uczestników seminarium.