

Szkoła Fundraisingu FAOO

**XII
EDYCJA**



Kurs bezpłatny!

Zbuduj stabilną i niezależną organizację,
naucz się zbierać fundusze!



Fundacja Akademia
Organizacji Obywatelskich



2000-2025 **LAT**
POLSKO-AMERYKAŃSKA
FUNDACJA WOLNOŚCI

Informacje o kursie

Jaki jest cel kursu?

Kurs organizowany przez Fundację Akademia Organizacji Obywatelskich (FAOO) ma na celu wzmocnienie kompetencji potrzebnych do wypracowania strategii pozyskiwania środków, budowania relacji z darczyńcami oraz prowadzenia bieżących działań fundraisingowych, służących wzmocnieniu stabilności i potencjału finansowego organizacji.

Jak pokazują doświadczenia z realizacji wcześniejszych edycji Szkół Fundraisingu, kurs rozwinię potrzebne kompetencje, jednak jego ukończenie nie będzie warunkiem wystarczającym, by fundraising prowadzony w danym stowarzyszeniu czy fundacji stał się skuteczny, efektywny i przynosił przewidywalne rezultaty. Wiele zależy od tego, jakie znaczenie przypisze rozwojowi fundraisingu kierownictwo organizacji; także od zrozumienia, że uzyskanie pożądanego efektów wymaga nakładów, regularnych działań i zespołowej pracy.

Dla kogo przeznaczony jest kurs?

Kurs adresowany jest do osób odpowiedzialnych za fundraising w organizacjach pozarządowych, prowadzących aktywną działalność od co najmniej dwóch lat. Mogą to być zarówno fundraiserzy, jak i członkowie zarządów. Kandydat/kandydatka zgłaszający się do udziału w kursie muszą mieć minimum roczny staż pracy związanej z pozyskiwaniem środków w danej organizacji i na stałe z nią współpracować. W pierwszej kolejności przyjmowane będą osoby z organizacji zlokalizowanych poza dużymi ośrodkami miejskimi, gdzie dostęp do edukacji fundraisingowej jest utrudniony.

Jaki jest program kursu?

Kurs realizowany jest w formule blended-learningu, łączącej szkolenia stacjonarne z nauką online i wykonywaniem indywidualnych zadań zaliczeniowych.

W jego skład wchodzi:

- 4 dwudniowe szkolenia stacjonarne poświęcone takim tematom, jak strategia fundraisingu, źródła i metody pozyskiwania środków, elementy prawa dla fundaisera, pozyskiwanie środków od osób indywidualnych, marketing i komunikacja w fundraisingu, planowanie kampanii fundraisingowej, i innym;
- 1 warsztat online dotyczący wykorzystania Internetu do komunikacji fundraisingowej;
- 4 szkolenia e-learningowe wraz z testami, związane z tematyką szkoleń stacjonarnych, przeznaczone do samodzielnej nauki;
- 4 zadania zaliczeniowe podlegające ocenie przez trenerów;
- 2 webinaria o organizacyjno-merytorycznym charakterze (otwierające i kończące kurs).

Jak się zgłosić do udziału w kursie?

Osoby chcące wziąć udział w kursie muszą spełnić formalne warunki uczestnictwa, wypełnić i wysłać formularz zgłoszeniowy online w terminie do 16 lutego 2025. Wyniki rekrutacji zostaną ogłoszone 18 lutego 2025.

Webinarium otwierające Szkołę

[około godzinne spotkanie online]

- Wprowadzenie do tematyki Szkoły
- Program i organizacja nauczania
- Wystąpienie gościa specjalnego
- Dlaczego warto ukończyć Szkołę i jak to zrobić?

Szkolenie 1

Wprowadzenie do fundraisingu.
Gdzie jest i czego potrzebuje
moja organizacja?

Prowadzący: Andrzej Pietrucha,
Lidia Kuczmierowska

DZIEŃ 1

Wprowadzenie do fundraisingu

- Mapa pojęć związanych z fundraisingiem – jakie obszary kompetencyjne oraz dotyczące zasobów i procesów wiążą się z pozyskiwaniem środków na działalność?
- Mity i fakty o fundraisingu ze źródeł prywatnych – czy moja organizacja jest w stanie zaangażować darczyńców indywidualnych i/lub firmy do współpracy?
- Fundraising niejedno ma imię – o różnych podejściach do pozyskiwania środków

DZIEŃ 2

Strategiczna perspektywa fundraisingu

- Wybór strategii finansowania. Jaka powinna być struktura przychodów mojej organizacji?
- Modele finansowania organizacji – wady i zalety różnych rozwiązań
- Główne kroki planowania strategii fundraisingowej
- Cele fundraisingu – jak je formułować
- Ocena obecnie realizowanej strategii fundraisingowej

Zadanie nr 1

Analiza obecnej strategii finansowania organizacji oraz sformułowanie rekomendacji i celów fundraisingowych.

Szkolenie 2

Metody i techniki
pozyskiwania środków oraz
ich prawne uwarunkowania

Prowadzący: Magda Sadłowska,
Grzegorz Wiaderek

DZIEŃ 1

Od kogo i jak można pozyskiwać środki?

- Pozyskiwanie środków od osób indywidualnych (np. wysyłki listów, telemarketing, organizacja wydarzeń, 1,5% podatku)
- Pozyskiwanie środków przez Internet (landing page i www, crowdfunding, e-mailingi)
- Budowanie bazy darczyńców (lead generation, narzędzia do rejestracji i zarządzania danymi, darowizny regularne)
- Pozyskiwanie środków od biznesu (prośby o darowizny finansowe, umowy sponsorskie, wolontariat pracowniczy, oczekiwania firm)

DZIEŃ 2

ABC prawa dla fundraisera

- Ulgi podatkowe dla darczyńców indywidualnych i dla osób prawnych
- Zbiórki publiczne, loterie i aukcje
- Crowdfunding
- Działalność odpłatna, działalność gospodarcza
- Umowy w fundraisingu: darowizny, sponsorskie
- Prawne aspekty pozyskiwania przychodów z 1,5% podatku
- Sprawozdawczość

Zadanie nr 2

Opis wdrożenia wybranej metody fundraisingowej wraz z uzasadnieniem.

Szkolenie 3

Marketing i komunikacja w fundraisingu

Prowadzący: Lidia Kuczmierowska, Piotr Henzler

DZIEŃ 1

Marketing fundraisingowy

- Podstawowe pojęcia marketingu dla fundraisera
- Na jakim rynku poszukujemy pieniędzy?
My, a nasza konkurencja
- Co powinniśmy wiedzieć o darczyńcy?
Darczyńca jako klient organizacji
- Segmentacja darczyńców – rodzaje segmentacji, wybór strategicznych segmentów
- Tabela darowizn (gift range chart) jako przydatne narzędzie planowania
- Jak budować relacje z darczyńcami
– kilka prostych odpowiedzi

DZIEŃ 2

Promocja i komunikacja dla fundraiserów i fundraiserek

- Komunikacja organizacji a komunikacja fundraisingowa. Podstawy myślenia o promocji
- Przegląd działań komunikacyjnych.
Co robimy i co nam to daje?
- Od segmentacji do komunikacji.
Grupy odbiorców i taktyki komunikacyjne
- Od potrzeby do korzyści. Jak tworzyć komunikaty fundraisingowe, aby zwiększyć ich skuteczność?

Zadanie nr 2

Opracowanie analizy darczyńców (segmentacja) lub przygotowanie komunikatu fundraisingowego (z komentarzem).

Warsztat online

Podstawy komunikacji fundraisingowej w Internecie

Prowadzący: Michał Serwiński

- Podstawowe kanały i narzędzia do komunikacji online z darczyńcami
- Jak wykorzystać media społecznościowe do fundraisingu?
- Jakie dane zbierać i jak je analizować?
- Jakie zaplecze organizacyjne jest niezbędne do skutecznej komunikacji w Internecie?

Szkolenie 4

Planowanie kampanii fundraisingowej

Prowadzący: Andrzej Pietrucha

- Planowanie kampanii w 7 krokach
- Matryca inspirowana modelem Igora Ansoffa – jak ją wykorzystać w praktyce?
- Przykłady kampanii, które się udały i które się nie udały. Dlaczego?
- Komunikacja w kampanii.
Jak stworzyć dobry apel o wsparcie?
- Optymalny Fundraising Mix dla mojej kampanii
- Budowanie relacji z darczyńcą i wykorzystanie CRM
- Niespodzianka!

Zadanie nr 4

Opracowanie założeń planu kampanii fundraisingowej.

Webinarium zamykające Szkołę

- Wnioski z oceny planów kampanii fundraisingowych opracowanych przez uczestników – lekcje do zapamiętania
- Co dalej po kursie?
Kilka wskazówek wdrożeniowych i dotyczących dalszego rozwoju
- Zakończenie Szkoły

Harmonogram Szkoły

WEBINARIA I SZKOLENIA	DATY
Webinarium otwierające Szkołę	21 lutego 2025
Szkolenie 1	26-27 lutego 2025
Szkolenie 2	26-27 marca 2025
Szkolenie 3	23-24 kwietnia 2025
Warsztat online	8 maja 2025
Szkolenie 4	21-22 maja 2025
Webinarium zamykające Szkołę	4 lipca 2025

INFORMACJE ORGANIZACYJNE

Szkolenia stacjonarne organizowane będą w Warszawie, w środy oraz w czwartki – w następujących godzinach:

- pierwszy dzień – godz. 10.30–18.00,
- drugi dzień – godz. 8.30–16.00.

Każdego dnia przewidziana jest przerwa na lunch oraz 2 przerwy na kawę.

Warsztat online odbędzie się w godz. 15.00-18.30 za pośrednictwem platformy Google Meet.

Oba webinaria – otwierające i zamykające Szkołę – rozpoczną się o godz. 11.00 i potrwać około 1-1,5 godziny. Przeprowadzone zostaną na platformie ZOOM.

Łączny szacowany czas, jaki uczestnik powinien przeznaczyć na naukę, wynosi ok. 100 godzin dydaktycznych, w tym 64 godziny na szkolenia stacjonarne oraz ok. 40 godzin na naukę online i wykonywanie zadań zaliczeniowych.

Pozostałe informacje

Zajęcia w Szkole są bezpłatne.

Uczestnicy/uczestniczki we własnym zakresie pokrywają koszty ew. przejazdów i zakwaterowania, związane z udziałem w szkoleniach stacjonarnych. Przewidziana jest ograniczona liczba dotacji przeznaczonych na dofinansowanie części kosztów podróży służbowych dla organizacji, które delegują uczestnika i znajdują się w trudnej sytuacji finansowej. W trakcie zajęć zapewnione jest podstawowe wyżywienie w postaci napojów i lunchu nieuwzględniające szczególnych potrzeb lub preferencji.

Organizacje, których przedstawiciele uzyskają najlepsze wyniki nauczania i spełnią formalne warunki ukończenia Szkoły, będą mogły ubiegać się o kilkutygodniową dotację na dofinansowanie kosztów planowanej kampanii fundraisingowej.

Piotr Henzler

Socjolog, trener i superwizor. Autor i realizator programów edukacyjnych dla organizacji pozarządowych i instytucji publicznych. Wcześniej dziennikarz, redaktor naczelny portalu Pracuj.pl. Autor i twórca materiałów reklamowych, promocyjnych i informacyjnych dla mediów elektronicznych i organizacji pozarządowych. Członek zespołu FAOO.

Lidia Kuczmierowska

Absolwentka Politechniki Warszawskiej, Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie (zarządzanie i marketing) oraz studiów Executive MBA na Akademii Koźmińskiego. Doktorantka zarządzania. Od ponad dwudziestu lat zajmuje się prowadzeniem szkoleń i doradztwa. Szkoliła w Polsce, Ukrainie, Białorusi, Kosowie i Chorwacji. Ma także ponaddwudziestoletnie doświadczenie w zarządzaniu organizacjami pozarządowymi i biznesem.

Andrzej Pietrucha

Trener i ekspert ds. fundraisingu. Absolwent historii na Uniwersytecie Warszawskim, Charity Marketing and Fundraising w Cass/Bayes Business School w Londynie oraz Szkoły Trenerów Organizacji Pozarządowych STOP. Od ponad 20 lat związany z organizacjami pozarządowymi. Członek Stowarzyszenia Trenerów Organizacji Pozarządowych. Pracował dla Fundacji ITAKA, Fundacji BOŚ, Fundacji Batorego, od 2014 – członek zespołu FAOO.

Magda Sadłowska

Fundraiserka i menedżerka z 20-letnim stażem. Jako członkini zarządu Fundacji Dajemy Dzieciom Siłę była odpowiedzialna za budowanie bezpieczeństwa finansowego oraz PR i komunikację w organizacji. Wcześniej zarządzała zespołem fundraisingu w Amnesty International. Szkoli i wspiera NGO w tworzeniu strategii i planów komunikacyjno-fundraisingowych. We współpracy z firmą Enxoo tworzyła rozwiązania do digitalizacji i automatyzacji działań NGO. Aktualnie związana z Fundacją Habitat for Humanity Poland.

Michał Serwiński

Z wykształcenia dziennikarz i kulturoznawca. Od 15 lat zawodowo związany z organizacjami społecznymi. Doświadczenia zdobywał m.in. w Fundacji Anny Dymnej „Mimo Wszystko”, Polskiej Akcji Humanitarnej i Fundacji Rozwoju Społeczeństwa Informacyjnego. Redaktor prowadzący bloga Sektor 3.0, współtwórca agencji hellooctopus.org. Współpracuje, szkoli i doradza organizacjom społecznym w zakresie fundraisingu, komunikacji i nowych technologii.

Grzegorz Wiaderek

Prawnik. Członek zarządu i współzałożyciel Instytutu Prawa i Społeczeństwa. W latach 1999-2011 koordynator Programu Prawnego Fundacji Batorego. Wcześniej przez 4 lata był pracownikiem Bankowego Funduszu Gwarancyjnego. Autor publikacji z zakresu prawa dotyczącego organizacji pozarządowych. Ekspert oceniający wnioski o dotacje w ramach różnych programów grantowych. Posiada bogate doświadczenia doradcze i szkoleniowe. Członek zespołu FAOO.



Organizatorem kursu jest
Fundacja Akademia Organizacji Obywatelskich
ul. Królowej Marysieńki 48, Warszawa
tel. 664 098 691, e-mail: faoo@faoo.pl
www.faoo.pl



Szkoła Fundraisingu FAOO
jest organizowana dzięki wsparciu
Polsko-Amerykańskiej Fundacji Wolności.