

Szkoła Fundraisingu FAOO

Kurs specjalistyczny

VI
edycja

Bądź niezależny, buduj stabilność,
naucz się zbierać fundusze!

Jaki jest cel kursu?

Kurs organizowany przez Fundację Akademia Organizacji Obywatelskich służy wzmocnieniu kompetencji potrzebnych do wypracowania strategii pozyskiwania środków oraz prowadzenia bieżących działań fundraisingowych skierowanych na wzmocnienie stabilności i potencjału finansowego organizacji.

Kurs rozwinięte potrzebne kompetencje, nie będzie jednak warunkiem wystarczającym do tego, by stworzyć i wdrożyć optymalną dla danego stowarzyszenia czy fundacji strategię pozyskiwania środków. Wiele zależy od tego, jaką rangę procesowi wzmocnienia funkcji fundraisingu nada kierownictwo organizacji – jakie zasoby, w jakim czasie będzie skłonne przeznaczyć na ten cel. Także od zrozumienia, iż uzyskanie pożądanych efektów wymaga na ogół regularnych, długookresowych wysiłków i pracy zespołowej.

Dla kogo przeznaczony jest kurs?

Kurs adresowany jest do osób odpowiedzialnych za fundraising (mogą to być zarówno fundraiserzy, jak i członkowie zarządów) w lokalnych organizacjach mających swoją siedzibę poza dużymi ośrodkami miejskimi. Organizacje takie powinny działać przynajmniej pełne dwa lata, dysponować budżetem i stałym zespołem. Osoba zgłaszająca się do udziału w kursie musi mieć minimum roczny staż pracy związanej z pozyskiwaniem środków w organizacji zgłaszającej i na stałe z nią współpracować jako pracownik lub płatny współpracownik. Do udziału w kursie nie będą przyjmowani wolontariusze.

Jaki jest program kursu?

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

W jego skład wchodzi:

- 4 dwudniowe szkolenia stacjonarne poświęcone takim tematom, jak źródła i metody pozyskiwania środków, elementy prawa dla fundraisera, pozyskiwanie środków od osób indywidualnych, marketing i komunikacja w fundraisingu, planowanie kampanii fundraisingowej, i innym.
- 4 szkolenia e-learningowe przeznaczone do samodzielnej nauki.
- Indywidualne konsultacje i wykonanie 4 zadań zaliczeniowych.
- 2 webinaria (otwierające i kończące kurs).

UWAGA!

W związku z sytuacją pandemiczną FAOO zastrzega sobie prawo do organizacji zajęć w formie zdalnej.

Jak się zgłosić do udziału w kursie?

Osoby chcące wziąć udział w kursie muszą spełnić formalne warunki uczestnictwa, wypełnić dostępny na stronie www.faoo.pl formularz zgłoszeniowy online i wysłać w terminie do 15 marca 2021 roku. Wyniki rekrutacji zostaną ogłoszone 22 marca 2021 roku.



Webinarium otwierające Szkołę

26 marca 2021

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

Szkolenie 1

14–15 kwietnia 2021

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

Prowadzący:

Andrzej Pietrucha, Lidia Kuczmierowska

- 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
- Modele finansowania organizacji – wady i zalety różnych rozwiązań
- Możliwe źródła pozyskiwania środków. Ocena poszczególnych źródeł
- Ocena obecnie realizowanej strategii fundraisingowej. Ocena struktury przychodów mojej organizacji
- Cele fundraisingu – jak je formułować?

Zadanie nr 1

Analiza obecnej strategii finansowania organizacji i sformułowanie rekomendacji (lub celów fundraisingowych).

Szkolenie 2

5–6 maja 2021

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. tradycyjne wysyłki, organizacja wydarzeń, zbiórki do puszeki, 1% podatku)
- Pozyskiwanie środków od firm (prośby o darowizny finansowe lub rzeczowe, umowy sponsorskie, odpisy od pensji, usługi reklamowe)
- Pozyskiwanie środków przez internet (strony organizacji, crowdfunding, e-mailingi)

DZIEŃ 2.

ABC prawa dla fundraisera

- Ulgi podatkowe dla darczyńców indywidualnych i dla osób prawnych
- Ochrona danych osobowych
- Zbiórki publiczne, loterie i aukcje
- Crowdfunding
- Umowy w fundraisingu: darowizny, sponsorskie
- Prawne aspekty pozyskiwania przychodów z 1% podatku
- Sprawozdawczość

Zadanie nr 2

Ocena prawnych aspektów zastosowania wybranych metod pozyskiwania środków w mojej organizacji lub opis wdrożenia wybranej metody fundraisingowej.

Szkolenie 3

9–10 czerwca 2021

Marketing i komunikacja w fundraisingu

Prowadzący:
Lidia Kuczmierowska, Piotr Henzler,
Marcin Żukowski

Część I:

Marketing fundraisingowy

- Podstawy marketingu dla fundraisera
- Co powinniśmy wiedzieć o darczyńcy?
Darczyńca jako klient organizacji
- Segmentacja darczyńców
– rodzaje segmentacji, wybór strategicznych segmentów
- Co to jest fundraising mix?

Część II:

Promocja i komunikacja dla fundraiserów i fundraiserek

- Założenia strategii komunikacyjnej dla pozyskiwania środków
- Od segmentacji do komunikacji.
Grupy odbiorców i taktyki komunikacyjne.
- Kanały i narzędzia komunikacji online i offline.
Przegląd i przykłady zastosowania
- Jak tworzyć komunikaty fundraisingowe, by zwiększyć ich skuteczność?

Część III:

Podstawy komunikacji fundraisingowej w internecie

- Podstawowe kanały i narzędzia do komunikacji online z darczyńcami
- Jak wykorzystać media społecznościowe do fundraisingu?

Zadanie nr 3

Opracowanie analizy darczyńców (segmentacja).

Szkolenie 4

30 czerwca – 1 lipca 2021

Planowanie kampanii fundraisingowej

Prowadzący:
Andrzej Pietrucha, Zofia Kwolek

- Po pierwsze: opracuj przypadek do wsparcia
- Elementy planu kampanii
- Przykłady kampanii, które się udały i które się nie udały. Dlaczego?
- Opracowanie planu kampanii krok po kroku
- Komunikacja w kampanii.
Jak stworzyć dobry apel o wsparcie?
- Na co zwrócić uwagę, opracowując budżet i harmonogram?

Zadanie nr 4

Opracowanie założeń planu kampanii fundraisingowej.

Webinarium zamykające Szkołę

6 września 2021

- Wnioski z oceny planów 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

26 marca 2021,
godz. 11.00

1 Szkolenie

14–15 kwietnia 2021

2 Szkolenie

5–6 maja 2021

3 Szkolenie

9–10 czerwca 2021

4 Szkolenie

30 czerwca – 1 lipca 2021

Webinarium zamykające Szkołę

6 września 2021,
godz. 11.00

INFORMACJE ORGANIZACYJNE

Szkolenia stacjonarne organizowane będą 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 dwie przerwy na kawę.

Oba webinaria – otwierające i zamykające Szkołę – rozpoczną się o godz. 11.00 i potrwać około godziny.

Szkolenia stacjonarne odbywać się będą w Warszawie.

Webinaria zorganizowane zostaną przez specjalny system, do którego dostęp online zapewni FAOO.

Materiały e-learningowe wykorzystywane w Szkole znajdować się będą na platformie Kursodrom (www.kursodrom.pl).

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.

UWAGA!

W związku z sytuacją pandemiczną FAOO zastrzega sobie prawo do organizacji zajęć w formie zdalnej. W przypadku konieczności realizacji szkoleń online Organizator może skrócić czas zajęć w terminie przewidzianym w harmonogramie Szkoły Fundraisingu przy jednoczesnym zaplanowaniu dodatkowych spotkań, o charakterze uzupełniającym, w innym terminie.

Decyzja, czy zajęcia będą organizowane w formie stacjonarnej, czy zdalnej, zależy będzie od aktualnej sytuacji epidemiologicznej i powszechnie obowiązujących regulacji.

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 PW, SGH oraz studiów MBA w Akademii Koźmińskiego. Doktorantka zarządzania. Superwizorka Stowarzyszenia Trenerów Organizacji Pozarządowych STOP. Ma 20-letnie doświadczenie w prowadzeniu szkoleń i doradztwa w kraju i za granicą. Przez blisko 20 lat pracowała na kierowniczych stanowiskach w organizacjach pozarządowych i w biznesie. Specjalizuje się w tematyce zarządzania. Prezeska FAOO.

Zofia Kwolek

Wieloletnia szefowa komunikacji w UNICEF, odpowiedzialna m.in. za angażowanie ambasadorów oraz wsparcie fundraisingowych kampanii. Obecnie koordynuje pozyskiwanie funduszy ze źródeł prywatnych w Polskim Centrum Pomocy Międzynarodowej. W krótkim czasie przygotowała nową strategię komunikacji w organizacji i zrealizowała z sukcesem wiele fundraisingowych kampanii.

Andrzej Pietrucha

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

Magda Sadłowska

Fundraiserka i menedżerka. Przez ostatnie 10 lat współpracowała m.in. z Amnesty International Polska, Watchdog Polska, Fundacją Dajemy Dzieciom Siłę (d. Fundacją Dzieci Niczyje) i innymi. Ma doświadczenie zarówno w działaniach strategicznych, jak i realizacji projektów wykorzystujących fundraising Face to Face, Door to Door, kampanie telemarketingowe, kampanie online i akcje mobilizujące.

Grzegorz Wiaderek

Prawnik. Członek zarządu i współzałożyciel Instytutu Prawa i Społeczeństwa. W latach 1999–2011 koordynator Programu Prawnego Fundacji Batorego. Wcześniej przez cztery lata był pracownikiem Bankowego Funduszu Gwarancyjnego. Autor publikacji z zakresu prawa cywilnego, prawa dotyczącego organizacji pozarządowych i innych. Ekspert w zakresie oceny wniosków o dotacje w ramach różnych programów grantowych. Ma bogate doświadczenia doradcze i szkoleniowe.

Marcin Żukowski

Uważa się za „cyfrowego tubylca”. Marketer, szkoleniowiec, prelegent i wykładowca. Ekspert social media. Autor dwóch bestsellerów – „Twoja firma w social mediach” oraz „Ty w social mediach”. Współpracował z takimi firmami jak PKO BP, Medcover, Unilever, Maspex. Przez pięć lat prowadził Stowarzyszenie MłodaRP aktywizujące młodych ludzi na polu polityki, gospodarki i kultury. Pisze, komentuje i doradza w zakresie e-marketingu mediom, firmom i instytucjom.



POLSKO-AMERYKAŃSKA
FUNDACJA WOLNOŚCI

Szkoła Fundraisingu FAOO
jest organizowana w ramach
Programu Edukacji Fundraisingowej,
dzięki wsparciu Polsko-Amerykańskiej
Fundacji Wolności.



Fundacja Akademia
Organizacji Obywatelskich

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