

Zielona Szkoła Fundraisingu FAOO

dla organizacji działających na rzecz
ochrony przyrody i środowiska

Bądź niezależny, buduj stabilność,
naucz się zbierać fundusze!



Fundacja Akademia
Organizacji Obywatelskich



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 ośmiu edycji Szkół Fundraisingu, kurs rozwinięte 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 (mogą to być zarówno fundraiserzy, jak i członkowie zarządów) w organizacjach pozarządowych działających na rzecz ochrony przyrody i środowiska (co powinno być odzwierciedlone zarówno w celach statutowych, jak i faktycznej działalności). Organizacje takie powinny być aktywne przynajmniej od dwóch lat, dysponować budżetem i stałym zespołem.

Osoba zgłaszająca się do udziału w kursie musi mieć minimum roczny staż pracy związanej z pozyskiwaniem środków w organizacji i na stałe z nią współpracować. W pierwszej kolejności przyjmowane będą osoby z organizacji zlokalizowanych poza dużymi ośrodkami miejskimi.

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 fundraisera, 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 cykle mikronauczania w formie „pigulek wiedzy” dostępnych na smartfonie (lub komputerze);
- 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 28 lutego 2023. Wyniki rekrutacji zostaną ogłoszone 7 marca 2023.



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

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 3

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, 1,5% 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
- 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

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

Szkolenie 4

Planowanie kampanii fundraisingowej

Prowadzący: Andrzej Pietrucha

Gość prezentujący swoje doświadczenia: Mariusz Onuch

- 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

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

8 marca 2023

Szkolenie 1

15-16 marca 2023

Szkolenie 2

19-20 kwietnia 2023

Warsztat online

27 kwietnia 2023

Szkolenie 3

10-11 maja 2023

Szkolenie 4

14-15 czerwca 2023

Webinarium zamykające Szkołę

26 lipca 2023

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.

Organizacje, których przedstawiciele uzyskają najlepsze wyniki nauczania i spełnią formalne warunki ukończenia Szkoły, będą mogły ubiegać się o kilkutyśięczną 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. Superwizorka Stowarzyszenia Trenerów Organizacji Pozarządowych STOP. Od ponad dwudziestu lat zajmuje się prowadzeniem szkoleń i doradztwa. Ma także ponaddwudziestoletnie doświadczenie w zarządzaniu organizacjami pozarządowymi i biznesem.

Mariusz Onuch

Szef fundraisingu w fundacji Greenpeace Polska, związany z organizacją od 2009 roku. Od początku zajmował stanowiska związane pozyskiwaniem funduszy od osób indywidualnych. Jeden z najbardziej doświadczonych specjalistów w Polsce zajmujący się fundraisingiem bezpośrednim (Direct Dialogue). Z wykształcenia geograf, absolwent Uniwersytetu Adama Mickiewicza w Poznaniu.

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. Pracował dla Fundacji Wspólna Droga, Fundacji ITAKA, Fundacji BOŚ, od 2014 – członek zespołu FAOO.

Magda Sadłowska

Fundraiserka, menedżerka i ekspertka z 15-letnim stażem. Członkini zarządu Fundacji Dajemy Dzieciom Siłę odpowiedzialna w organizacji za PR i pozyskiwanie środków. Wcześniej związana m.in. z Amnesty International Polska, gdzie wprowadzała pionierskie rozwiązania dotyczące takich technik, jak Face to Face, Door to Door czy kampanie telemarketingowe. Wspiera organizacje w tworzeniu strategii i planów, które mogą im zapewnić bezpieczeństwo finansowe.

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.



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



POLSKO-AMERYKAŃSKA
FUNDACJA WOLNOŚCI

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