



Szkoła Fundraisingu FAOO

dla zaawansowanych

Kurs bezpłatny!



Fundacja Akademia
Organizacji
Obywatelskich



2000-20**25** LAT
POLSKO-AMERYKAŃSKA
FUNDACJA WOLNOŚCI

Informacje o kursie

Jaki jest cel kursu?

Kurs organizowany przez Fundację Akademia Organizacji Obywatelskich służy wzmocnieniu kompetencji potrzebnych do rozwijania działań fundraisingowych w organizacjach, które pozyskują już środki z różnych źródeł i chcą robić to jeszcze bardziej profesjonalnie. Szkoła Fundraisingu FAOO dla zaawansowanych koncentruje się na pozyskiwaniu funduszy od darczyńców indywidualnych (w kontekście zarządzania relacjami) oraz współpracy z biznesem. Obejmuje także tematykę podstaw analizy wskaźnikowej fundraisingu oraz prawnych aspektów prowadzenia działań sprzedażowych. Ukończenie kursu nie gwarantuje, że powiększy się baza regularnych darczyńców organizacji, a firmy same będą zgłaszać się z propozycjami wsparcia. Gwarantuje natomiast osobom aktywnie uczestniczącym w zajęciach poszerzenie horyzontów, pogłębienie wiedzy na temat wspomnianych form fundraisingu oraz przestrzeń do refleksji nad możliwościami rozwoju organizacji.

To, jakie efekty uda się ostatecznie osiągnąć, zależy nie tylko od determinacji i kompetencji osoby uczestniczącej w kursie, ale także postawy kierownictwa organizacji oraz zaangażowania zespołu.

Dla kogo przeznaczony jest kurs?

Szkoła adresowana jest do osób odpowiedzialnych za fundraising – mogą to być zarówno fundraiserzy, jak i członkowie zarządów w organizacjach działających przynajmniej dwa lata, dysponujących budżetem i stałym zespołem. Osoba zgłaszająca się do udziału w kursie musi mieć minimum pięć lat doświadczenia w pracy związanej z pozyskiwaniem środków. 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 zaliczeniowych.

W jego skład wchodzi:

- 2 dwudniowe szkolenia stacjonarne poświęcone takim tematom, jak: pozyskiwanie regularnych darczyńców, współpraca z firmami, podstawy finansów dla fundaisera oraz prawne aspekty sprzedaży w organizacji pozarządowej;
- 1 warsztat online dotyczący wykorzystania do fundraisingu sztucznej inteligencji;
- 2 zadania zaliczeniowe podlegające ocenie przez trenerów;
- 2 webinaria o organizacyjno-merytorycznym charakterze (otwierające i kończące kurs);
- dodatkowe materiały przeznaczone do samodzielnej nauki.

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 12 października 2025 oraz wyrazić odpowiednie zgody dotyczące przetwarzania danych osobowych. Wyniki rekrutacji zostaną ogłoszone 14 października 2025.

Webinarium otwierające Szkołę

- Poznajemy się. Z jakimi potrzebami i oczekiwaniami przychodzę na ten kurs?
- Program i organizacja nauczania. Na co zwrócić uwagę, by z sukcesem ukończyć kurs?
- Informacja o pracy przygotowawczej

Szkolenie 1

DZIEŃ 1

Zarządzanie relacjami z darczyńcami

Prowadzący: Andrzej Pietrucha

- Wprowadzenie do tematu.
Rozmowa o najważniejszych darczyńcach organizacji
- Kim jest regularny darczyńca
– różne podejścia do badań i segmentacji
- *Case for support* dla zaawansowanych
– jakie komunikaty budują prawdziwą więź?
- Analiza metod i technik fundraisingowych, które opierają się na budowaniu trwałych relacji np. pozyskiwanie środków od darczyńców kluczowych (*major donors*)
- Budowanie i obsługa ścieżki darczyńcy
– przegląd taktyk i pomysłów

DZIEŃ 2

Współpraca organizacji społecznych z firmami

Prowadząca: Agata Tomaszewska

- Zrównoważony rozwój – wspólne cele dla ludzkości, środowiska naturalnego i planety
- Czym jest ESG i jak w ramach ESG organizacje społeczne mogą współpracować z firmami?
- Odpowiedzialność biznesu, zobowiązania i wymogi formalne
- Przegląd różnych form współpracy NGO – biznes
- Dyskusja o warunkach, na których organizacje układają swoją współpracę z biznesem

Zadanie nr 1

Opracowanie ścieżki darczyńcy dla wybranego segmentu

Warsztat online

Sztuczna inteligencja w fundraisingu

Prowadzący: Michał Serwiński

- Analiza danych i profilowanie darczyńców. Jak segmentować i przetwarzać dane?
- Tworzenie i personalizacja treści. Jak generować pomysły i przygotowywać materiały z wykorzystaniem AI?
- Bezpieczeństwo i etyka. Kluczowe zagadnienia związane z odpowiedzialnym wykorzystaniem narzędzi sztucznej inteligencji

Szkolenie 2

DZIEŃ 1

Podstawy finansów dla fundraiserów

Prowadząca: Lidia Kuczmierowska

- Dlaczego fundraiser powinien interesować się finansami?
- Ocena i analiza wskaźnikowa fundraisingu. Podstawowe wskaźniki dotyczące darowizn i darczyńców – które będą nam potrzebne?
- Sprzedaż, która rzeczywiście się opłaca. O ustalaniu ceny, wielkości sprzedaży i marży
- Rachunki i decyzje finansowe fundraisera. Jakie kryteria opłacalności przyjąć w krótkiej i długiej perspektywie?
- Analiza dużego obrazka. O potrzebie współpracy fundraisera z księgowością

DZIEŃ 2

Sprzedaż w organizacji pozarządowej – aspekty prawne

Prowadzący: Grzegorz Wiaderek

- Warunki prawne działalności odpłatnej pożytku publicznego. Sposoby rozliczeń. Praktyczne przykłady
- Działalność gospodarcza w organizacji pozarządowej i jej ograniczenia prawne. Jak rozgraniczyć działalność odpłatną od gospodarczej?
- Jak zapewnić spójność działalności gospodarczej organizacji z prawem, statutem i celami organizacji?
- Możliwości sprzedaży poza działalnością gospodarczą i odpłatną. Sprzedaż okazjonalna
- Sponsoring – jak, zgodnie z prawem, korzystać z tej formy współpracy z firmą?
- Specyfika przedsiębiorstw społecznych. Wsparcie publiczne i preferencje podatkowe

Zadanie nr 2

Analiza wskaźnikowa fundraisingu lub ocena prawnych aspektów zastosowania wybranych form sprzedaży

Webinarium zamykające Szkołę

- Z czym kończę i jak oceniam Szkołę Fundraisingu FAOO dla zaawansowanych?
- Podsumowanie wyników oraz... niespodzianki
- Zakończenie kursu

Harmonogram Szkoły

WEBINARIA I SZKOLENIA	DATY
Webinarium otwierające Szkołę	24 października 2025
Szkolenie 1	29-30 października 2025
Warsztat online	13 listopada 2025
Szkolenie 2	26-27 listopada 2025
Webinarium zamykające Szkołę	16 stycznia 2026

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. 50 godzin dydaktycznych, w tym 32 godziny na szkolenia stacjonarne oraz ok. 18 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. W trakcie zajęć zapewnione jest podstawowe wyżywienie w postaci napojów i lunchu nieuwzględniające szczególnych potrzeb lub preferencji.

Prócz opisanych wcześniej, dodatkowymi kryteriami doboru grupy (uczestników Szkoły) będą kryteria różnorodności (dotyczące m.in. branży, profilu i lokalizacji organizacji) oraz kryterium równego dostępu (czy kandydat/ka miał lub ma możliwość uczestniczenia w innym programie podnoszącym kompetencje fundraisingowe).

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 Trenerskiej Organizacji Pozarządowych STOP. Od ponad 20 lat związany z organizacjami pozarządowymi. Członek Stowarzyszenia Trenerskiego Organizacji Pozarządowych. Pracował dla Fundacji ITAKA, Fundacji BOŚ, Fundacji Batorego, od 2014 – członek zespołu FAOO.

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.

Agata Tomaszewska

W sektorze NGO od 2004 roku. W Fundacji Ochrony Dziedzictwa Żydowskiego koordynowała projekty edukacyjne dla młodzieży; w Forum Darczyńców zajmowała się rzecznictwem oraz budowaniem standardów działania fundacji korporacyjnych w Polsce. W latach 2016-2021 kierowała Fundacją ING Dzieciom. Od 2021 roku współpracuje z różnymi organizacjami, wspierając je w ich strategicznym rozwoju. Obecnie edukatorka w Szkole Reprezentacji i Partycypacji Społecznej OFOP. Z wykształcenia iranistka, a także absolwentka podyplomowych studiów z zarządzania NGO oraz Wirtualno-Latającego Uniwersytetu Pozarządowego.

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



2000-20**25** LAT
POLSKO-AMERYKAŃSKA
FUNDACJA WOLNOŚCI

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