

Szkolenie: Wprowadzenie do fundraisingu

Zapraszam na intensywne, 5-godzinne szkolenie z podstaw fundraisingu dla NGO.

Podczas zajęć zastanowimy się wspólnie nad tym czym jest fundraising pozagruntowy oraz rozprawimy się z najbardziej powszechnymi mitami na temat pozyskiwania funduszy dla organizacji pozarządowych. Wspólnie odpowiemy na pytanie jak zacząć fundraising pozagruntowy w organizacji i od czego zależy sukces w pozyskiwaniu środków. Przyjrzymy się przykładom dobrych kampanii fundraisingowych, zastanowimy się także nad wyborem technik fundraisingowych, które warto wdrażać w pierwszej kolejności oraz jak unikać fundraisingowych błędów.

Czego nauczysz się na warsztacie?

- Poznasz podstawowe pojęcia i narzędzia marketingowe, które pomogą w efektywnym komunikowaniu się z partnerami i darczyńcami organizacji.
- Będiesz wiedzieć jaka jest specyfika poszczególnych technik fundraisingowych
- Zobaczysz, jak zabrać się do budowania kampanii fundraisingowej dla Twojej organizacji.

Jak skorzysta na tym Twoja organizacja?

- Osoby uczestniczące w szkoleniu będą posiadały wiedzę i umiejętności potrzebne do zaplanowania i zrealizowania prostych działań komunikacyjnych, związanych z pozyskiwaniem funduszy
- Uczestnicy i uczestniczki otrzymają konkretne informacje o tym, jak poszerzać wiedzę związaną z fundraisingiem
- Udział w szkoleniu może być pierwszym krokiem w przygotowaniu kampanii pozyskiwania funduszy

PROGRAM SZKOLENIA Wprowadzenie do fundraisingu Toruń 1.10.2020, 2 piętro	
10.30-12.00	Wprowadzenie do zajęć - informacje o osobach uczestniczących w warsztacie - cele, program oraz zasady uczestniczenia w zajęciach Tożsamość organizacji i marketing czyli fundament fundraisingu - misja, wizja i wizerunek organizacji w kontekście pozyskiwania funduszy - modele i narzędzia, które pomogą nam w budowaniu relacji z darczyńcami
12.00-12.15	Przerwa kawowa
12.15-13.15	Odpowiadanie na potrzeby darczyńców - czy można zbierać pieniądze na temat, którym zajmuje się moja organizacja? - opowiadanie historii w kontekście komunikacji z darczyńcami - <i>Case for Support</i> – jak zbudować przekonujący przekaz fundraisingowy? - analiza wybranych kreacji i spotów fundraisingowych
13.15-14.00	Przerwa lunchowa

14.00-15.00	Warsztat fundraisera/fundraiserki - przegląd metod i technik fundraisingowych online i offline m.in. 1% podatku, zbiórki publiczne, crowdfunding, sponsoring, Direct Mail, - analiza wybranych technik pod kątem zastosowania w organizacji - czym jest i jak zbudować optymalny fundraising miks dla mojej organizacji?
15.00-15.15	Przerwa kawowa
15.15-16.45	Planowanie kampanii fundraisingowej - etapy budowania kampanii - przykłady kampanii, które się udały oraz tych, które się nie udały Zakończenie i podsumowanie dnia - co zrobię, gdy wrócę do mojej organizacji? - gdzie i jak warto uczyć się fundraisingu? - ocena zajęć, ocena trenera

UWAGA! Zakres poszczególnych modułów może się zmieniać w zależności od dynamiki pracy zespołu.

Andrzej Pietrucha – ekspert i stały współpracownik Fundacji Akademia Organizacji Obywatelskich (FAOO). Trener fundraisingu i marketingu dla NGO, autor kampanii i rozwiązań promujących regularną i świadomą filantropię osób indywidualnych oraz firm. Od dwudziestu lat związany z organizacjami pozarządowymi: Fundacja Wspólna Droga, Fundacja ITAKA, Stowarzyszenie BORIS. W latach 2010-2015 prezes korporacyjnej fundacji BOŚ. Absolwent historii na Uniwersytecie Warszawskim, Charity Marketing and Fundraising (MSc) w Cass Business School/City University w Londynie oraz Szkoły Trenerów Organizacji Pozarządowych STOP.