

PROGRAM DWUDNIOWEGO SZKOLENIA Z PODSTAW FUNDRAISINGU

Dzień 1: PODSTAWY I NARZĘDZIA FUNDRAISINGU

1. Fundraising w organizacji – inwestycje w filantropię, na które stać każdego.
2. Zdobywanie funduszy – jak rozpocząć pierwsze kroki w stronę systemu dającego stały dopływ funduszy?
3. Specyfika zawodu fundraisera – kto się nadaje do tej pracy i jak ją zorganizować? Jak wykorzystać zapal wolontariuszy, gdy nie stać nas na pracowników etatowych?
4. Misja i wizja organizacji – jak zamienić je w fundamenty stabilności finansowej?
5. Ćwiczenie: test spinacza – jak pokonać opór przed proszeniem?
6. Komunikacja z darczyńcami indywidualnymi – co decyduje o sukcesie próśb?
7. Jak zamienić obcą osobę w darczyńcę?
8. Jak wizerunek przekłada się na pieniądze?
9. Zdrowe finanse organizacji – jak dywersyfikować, stabilizować i powiększać budżet z roku na rok.
10. Skuteczny fundraiser – warunki powodzenia.
11. Arsenal metod fundraisingowych i przykłady ich zastosowania.
12. Kodeks etyczny fundraisera – jak uczciwie zarządzać finansami.
13. Pytania, podsumowanie.

Dzień 2: KAMPANIE FUNDRAISINGOWE I WARSZTAT KOMUNIKACJI Z DARCYŃCAMI

1. Kampania fundraisingowa – od pomysłu do pieniędzy.
2. Narzędzia wspomagające prowadzenie kampanii.
3. Kim są sponsorzy i czego oczekują – jak uniknąć próśb skazanych na niepowodzenie i działać skutecznie?
4. Zanim zaczniesz prosić – przygotowania do składania ofert.
5. Portale społecznościowe i biznesowe jako źródło wiedzy o sponsorach.
6. Co powinna zawierać oferta współpracy?
7. Miniwarsztat 1: jak umówić się na spotkanie – rozmowa telefoniczna.
8. Miniwarsztat 2: idziemy po pieniądze! – rozmowa w gabinecie.
9. Pytania i odpowiedzi.

