



**XIII
EDYCJA**

Szkoła Fundraisingu FAOO

Kurs bezpłatny!

Zbuduj stabilną i niezależną organizację,
naucz się zbierać fundusze!



Fundacja Akademia
Organizacji
Obywatelskich



POLSKO-AMERYKAŃSKA
FUNDACJA WOLNOŚCI

Jaki jest cel kursu?

Kurs organizowany przez Fundację Akademia Organizacji Obywatelskich (FAOO) ma na celu wzmocnienie kompetencji potrzebnych do wypracowania założeń 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 edycji Szkół Fundraisingu, kurs pomaga rozwinąć 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; a także od zrozumienia, że uzyskanie pożądaných efektów wymaga nakładów, regularnych działań i zespołowej pracy.

Dla kogo przeznaczony jest kurs?

Kurs adresowany jest do osób odpowiedzialnych za fundraising w organizacjach pozarządowych, prowadzących aktywną działalność od co najmniej dwóch lat. Mogą to być zarówno fundraiserzy, jak i członkowie zarządów. Kandydat lub kandydatka zgłaszający się do udziału w kursie musi mieć minimum roczny staż pracy związanej z pozyskiwaniem środków w danej organizacji i na stałe z nią współpracować.

Jaki jest program kursu?

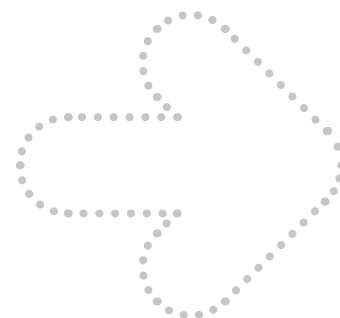
Kurs realizowany jest w formule blended-learningu, łączącej szkolenia stacjonarne z nauką online i wykonywaniem indywidualnych zadań zaliczeniowych.

W jego skład wchodzi:

- 4 dwudniowe szkolenia stacjonarne;
- 1 warsztat online;
- 4 szkolenia e-learningowe wraz z testami, przeznaczone do samodzielnej nauki;
- 4 zadania zaliczeniowe podlegające ocenie przez trenerów;
- 1 godzina indywidualnej konsultacji z trenerem lub trenerką na wybrany temat;
- 1 webinarium podsumowujące Szkołę.

Jak się zgłosić do udziału w kursie?

Osoby chcące wziąć udział w kursie powinny spełnić formalne warunki uczestnictwa, wypełnić i wysłać formularz zgłoszeniowy online w terminie do 6 września 2026. Wyniki rekrutacji zostaną ogłoszone do 8 września 2026.



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?
- Fundraising niejedno ma imię – o różnych podejściach do pozyskiwania środków
- Komunikacja wizerunkowa – kilka rad i rekomendacji na początek

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

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. wysyłki listów, telemarketing, organizacja wydarzeń, 1,5% podatku)
- Pozyskiwanie środków przez Internet (landing page i www, crowdfunding, e-mailingi)
- Budowanie bazy darczyńców (lead generation, narzędzia do rejestracji i zarządzania danymi, darowizny regularne)
- Pozyskiwanie środków od biznesu (prośby o darowizny finansowe, umowy sponsorskie, wolontariat pracowniczy, oczekiwania firm)

DZIEŃ 2

ABC prawa dla fundaisera

- 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.

Szkolenie 3

Marketing i komunikacja w fundraisingu

Prowadzący: Lidia Kuczmierowska, Piotr Henzler

DZIEŃ 1

Marketing fundraisingowy

- Podstawowe pojęcia marketingu dla fundraisera
- Na jakim rynku poszukujemy pieniędzy i co wiemy o konkurencji? Nasza strategia konkurencji
- Co powinniśmy wiedzieć o darczyńcy? Darczyńca jako klient organizacji
- Segmentacja darczyńców – rodzaje segmentacji, wybór strategicznych segmentów. Najczęstsze błędy segmentacji
- Fundraising mix, czyli o projektowaniu usługi filantropijnej
- Jak budować relacje z darczyńcami – kilka prostych podpowiedzi

DZIEŃ 2

Promocja i komunikacja dla fundraiserów i fundraiserek

- Podstawy myślenia o promocji i komunikacji w fundraisingu. Mini-audyt działań komunikacyjnych. Co już robimy i co nam to daje?
- Od segmentacji do komunikacji. Grupy odbiorców i taktyki komunikacyjne
- Jak tworzyć komunikaty fundraisingowe, by zwiększyć ich skuteczność?
- Efekty działań promocyjnych – wybrane wskaźniki i sposoby pomiaru

Zadanie nr 3

Przygotowanie komunikatu fundraisingowego (z komentarzem).

Warsztat online

Podstawy komunikacji fundraisingowej w Internecie

Prowadzący: Michał Serwiński

- Organizacje, fundraising i Internet: krajobraz i punkt wyjścia
- Strona internetowa jako narzędzie fundraisingowe
- E-mail marketing w budowaniu relacji z odbiorcami
- Media społecznościowe i crowdfunding: rola społeczności i trendy
- Dane o darczyńcach: rodzaje, analiza i segmentacja

Szkolenie 4

Planowanie kampanii fundraisingowej

Prowadzący: Andrzej Pietrucha

- Model planowania kampanii w 7 krokach
- Matryca inspirowana modelem Igora Ansoffa – jak ją wykorzystać w praktyce?
- Badania darczyńców i segmentacja – podejście praktyczne
- Przykłady kampanii, które się udały i które się nie udały. Dlaczego?
- Komunikacja w kampanii. Jak stworzyć dobry apel o wsparcie?
- Ścieżka darczyńcy, baza danych, narzędzia – zestaw podpowiedzi
- Gość niespodzianka!

Zadanie nr 4

Opracowanie założeń planu kampanii fundraisingowej.

Indywidualne konsultacje

Osoby, które spełnią warunki ukończenia Szkoły mają możliwość skorzystania z godziny indywidualnej konsultacji na jeden z tematów omawianych przy okazji poszczególnych zajęć. Formę konsultacji ustala bezpośrednio trener lub trenerka z zainteresowaną osobą.

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

WYDARZENIE	TERMIN	TEMAT
Szkolenie 1	16-17 września 2026	Wprowadzenie do fundraisingu. Strategiczna perspektywa fundraisingu
Szkolenie 2	21-22 października 2026	Metody i techniki pozyskiwania środków oraz ich prawne uwarunkowania
Warsztat online	5 listopada 2026	Podstawy komunikacji fundraisingowej w Internecie
Szkolenie 3	25-26 listopada 2026	Marketing i komunikacja w fundraisingu
Szkolenie 4	16-17 grudnia 2026	Planowanie kampanii fundraisingowej
Indywidualne konsultacje	1-24 lutego 2027	Tematyka ustalana indywidualnie
Webinarium zamykające	25 lutego 2027	Podsumowanie Szkoły merytoryczne i organizacyjne

INFORMACJE ORGANIZACYJNE

Szkolenia stacjonarne odbywać się będą w Warszawie, w sali konferencyjnej im. Jerzego Turowicza, w siedzibie Fundacji im. Stefana Batorego przy ul. Sapieżyńskiej 10a.

Dojazd z centrum Warszawy na miejsce zajęć środkami transportu publicznego zajmuje ok. 30 minut. Samochód można zaparkować przy ulicy, w strefie płatnego parkowania.

Szkolenia stacjonarne organizowane będą w środy oraz w czwartki – w następujących godzinach:

- pierwszy dzień – godz. 10.00–17.30,
- 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. 10.00–13.00 za pośrednictwem platformy Google Meet.

Webinarium zamykające Szkołę rozpocznie się o godz. 10.00 i potrwa ok. 1,5 godziny. Przeprowadzone zostanie 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 możliwość uzyskania zwrotu kosztów podróży w związku z udziałem w szkoleniach stacjonarnych przez osoby z organizacji znajdujących się w trudnej sytuacji finansowej. Nie ma gwarancji zwrotu pełnych kosztów wszystkim osobom, które zgłoszą taką potrzebę.

W trakcie zajęć zapewnione jest podstawowe wyżywienie w postaci napojów i lunchu nieuwzględniające szczególnych potrzeb lub preferencji.

Organizacje, których przedstawiciele uzyskają najlepsze wyniki nauczania i spełnią formalne warunki ukończenia Szkoły, będą mogły ubiegać się o kilkutyśieczną dotację na dofinansowanie kosztów planowanej kampanii fundraisingowej.

Piotr Henzler

Trener, doradca i socjolog ze specjalizacją socjologia organizacji pracy i zarządzania. Od niemal dwudziestu lat związany z sektorem pozarządowym. Wcześniej dziennikarz, redaktor naczelny portalu Pracuj.pl. Autor i twórca materiałów reklamowych, promocyjnych i informacyjnych dla mediów elektronicznych i organizacji pozarządowych. Specjalizuje się we wsparciu edukacyjnym i wdrożeniowym organizacji pozarządowych i instytucji publicznych w zakresie m.in. zarządzania zespołem, zarządzania zmianą, planowania strategicznego. Trener i członek Stowarzyszenia Trenerskiego Organizacji Pozarządowych STOP. Autor i realizator programów edukacyjnych i rozwojowych z zakresu zarządzania organizacjami pozarządowymi i instytucjami publicznymi, krytycznego myślenia oraz edukacji osób dorosłych.

Lidia Kuczmierowska

Absolwentka Politechniki Warszawskiej, Szkoły Głównej Handlowej (Zarządzanie i marketing) oraz studiów Executive MBA na Akademii Koźmińskiego. Od ponad dwudziestu pięciu lat zajmuje się prowadzeniem szkoleń i doradztwem. Szkoliła w Polsce, Ukrainie, Białorusi, Kosowie i Chorwacji. Ma także ponaddwudziestoletnie doświadczenie pracy na stanowiskach menedżerskich. Przeprowadziła wiele procesów planowania strategicznego, w tym dla takich organizacji jak sieć Orpheus, Centrum Szkolenia Sędziów Iustitia, Centrum Wolontariatu, PSOUU (PSONI), Fundacja Panoptykon, Fundacja Dorastaj z Nami, Fundacja BGK, Amnesty International Polska, Forum Darczyńców.

Andrzej Pietrucha

Trener i ekspert ds. fundraisingu i marketingu dla organizacji pozarządowych. Absolwent historii na Uniwersytecie Warszawskim, Charity Marketing and Fundraising w Cass/Bayes Business School w Londynie oraz Szkoły Trenerów Organizacji Pozarządowych STOP. Od dwudziestu pięciu lat związany z organizacjami pozarządowymi. Członek Stowarzyszenia Trenerskiego Organizacji Pozarządowych. Pracował dla Fundacji Wspólna Droga, Fundacji ITAKA, Fundacji Batorego. W latach 2010–2016 był prezesem Fundacji Banku Ochrony Środowiska. Od dziesięciu lat prowadzi szkolenia i doradztwo z zakresu fundraisingu. Pomagał tworzyć strategie i kampanie fundraisingowe takim organizacjom, jak Fundacja Batorego, Fundacja Ośrodka KARTA czy Fundacja Ocalenie.

Magda Sadłowska

Fundraiserka i menedżerka z dwudziestoletnim stażem. Jako członkini zarządu Fundacji Dajemy Dzieciom Siłę była odpowiedzialna w organizacji za budowanie bezpieczeństwa finansowego oraz PR i komunikację. Zarządzała także zespołem fundraisingu w Amnesty International oraz współpracowała z Fundacją Habitat for Humanity. Szkoli i wspiera NGO w tworzeniu strategii i planów komunikacyjno-fundraisingowych. W ramach ImpactCreator zapewnia rozwiązania do digitalizacji i automatyzacji działań organizacji pozarządowych. Aktualnie kieruje fundraisingiem w korporacyjnej Fundacji TVN. Ma doświadczenie w realizacji m.in. projektów door-to-door (D2D), kampanii telemarketingowych oraz lead generation.

Michał Serwiński

Z wykształcenia dziennikarz i kulturoznawca. Od piętnastu lat zawodowo związany z organizacjami społecznymi. Doświadczenia zawodowe zdobywał m.in. w Fundacji Anny Dymnej „Mimo Wszystko”, Polskiej Akcji Humanitarnej i Fundacji Rozwoju Społeczeństwa Informacyjnego. Redaktor prowadzący portalu Sektor 3.0, współtwórca agencji hellooctopus.org. Współpracuje, szkoli i doradza organizacjom społecznym w zakresie fundraisingu, komunikacji i nowych technologii. Z jego usług korzystali: Fundacja Instytut na rzecz Państwa Prawa, Stowarzyszenie Klon/Jawor (ngo.pl), Fundacja Stocznia, Fundacja Court Watch Polska, Polskie Towarzystwo Stwardnienia Rozsianego i inni.

Grzegorz Wiaderek

Prawnik. Prezes zarządu Instytutu Prawa i Społeczeństwa INPRIS. Związany z Uniwersytetem Civitas. Wcześniej koordynator Programu Prawnego Fundacji im. Stefana Batorego (1999–2011) oraz pracownik Bankowego Funduszu Gwarancyjnego (1995–1998). Był przewodniczącym Rady Programu Obywatel i Prawo PAFW i ISP. Autor publikacji z zakresu prawa cywilnego, bankowego, prawa dotyczącego organizacji pozarządowych oraz problematyki dotacji z UE. Ekspert w zakresie oceny wniosków o dofinansowanie składanych w ramach różnych programów grantowych. Posiada bogate doświadczenia ewaluacyjne oraz szkoleniowe. W swoim portfolio ma szereg szkoleń poświęconych prawnym aspektom działalności organizacji pozarządowych. Stały współpracownik 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.