



## Program, harmonogram i kadra IV edycji Szkoły Fundraisingu FAOO

**Bądź niezależny, buduj stabilność – naucz się zbierać fundusze!**

### Tematyka webinarium, szkoleń i zadań zaliczeniowych

#### Webinarium otwierające Szkołę

[około godzinne spotkanie online]

- Wprowadzenie do tematyki Szkoły
- Program i organizacja nauczania
- 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*

- 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
- Modele finansowania organizacji – wady i zalety różnych rozwiązań
- Możliwe źródła pozyskiwania środków. Ocena poszczególnych źródeł
- Ocena obecnie realizowanej strategii fundraisingowej. Ocena struktury przychodów mojej organizacji
- Cele fundraisingu – jak je formułować

#### Zadanie nr 1

Analiza obecnej strategii finansowania organizacji i sformułowanie rekomendacji (lub 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. tradycyjne wysyłki, organizacja wydarzeń, zbiórki do puszeki, 1% 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
- Ochrona danych osobowych
- Zbiórki publiczne, loterie i aukcje
- Crowdfunding
- Umowy w fundraisingu: darowizny, sponsorskie
- Prawne aspekty pozyskiwania przychodów z 1% 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, Andrzej Pietrucha, Marcin Żukowski*

### *Część I: Marketing fundraisingowy*

- Podstawy marketingu dla fundraisera
- Co powinniśmy wiedzieć o darczyńcy? Darczyńca jako klient organizacji
- Segmentacja darczyńców – rodzaje segmentacji, wybór strategicznych segmentów
- Co to jest fundraising mix?

### *Część II: Podstawy komunikacji fundraisingowej w internecie*

- Podstawowe kanały i narzędzia do komunikacji online z darczyńcami
- Jak wykorzystać media społecznościowe do fundraisingu?

### *Część III: Zarządzanie relacjami z darczyńcą*

- Tworzenie ścieżki darczyńcy, inaczej projektowanie usługi filantropijnej
- Cykl fundraisingowy Mullina
- Jak zarządzać relacjami, kiedy uda nam się już je nawiązać?
- Wykorzystanie technologii do utrzymywania relacji z darczyńcami na przykładzie systemu CRM (Customer Relationship Management)

### Zadanie nr 3

Opracowanie analizy darczyńców (segmentacja).

## Szkolenie 4. Planowanie kampanii fundraisingowej

*Prowadzący: Andrzej Pietrucha, Lidia Kuczmierowska*

- Po pierwsze: opracuj przypadek do wsparcia
- Elementy planu kampanii
- Przykłady kampanii, które się udały i które się nie udały. Dlaczego?
- Opracowanie planu kampanii krok po kroku
- Komunikacja w kampanii. Jak stworzyć dobry apel o wsparcie?
- Na co zwrócić uwagę opracowując budżet i harmonogram?

### Zadanie nr 4

Opracowanie założeń planu kampanii fundraisingowej.

## Webinarium zamykające Szkołę

- Wnioski z oceny planów opracowanych przez uczestników – lekcje do zapamiętania
- Co dalej po kursie? Kilka wskazówek wdrożeniowych i dotyczących dalszego rozwoju
- Zakończenie Szkoły



## Harmonogram Szkoły

Daty poszczególnych webinarium i szkoleń przedstawiono w tabeli poniżej:

WEBINARIA I SZKOLENIA	DATY
Webinarium otwierające Szkołę	2 września 2019
Szkolenie 1. Wprowadzenie do fundraisingu	11-12 września 2019
Szkolenie 2. Metody i techniki pozyskiwania środków oraz ich prawne uwarunkowania	16-17 października 2019
Szkolenie 3. Marketing i komunikacja w fundraisingu	20-21 listopada 2019
Szkolenie 4. Planowanie kampanii fundraisingowej	11-12 grudnia 2019
Webinarium zamykające Szkołę	3 lutego 2020

Szkolenia stacjonarne organizowane są w **środy i czwartki**.

Zajęcia odbywają się 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.

Oba webinaria – otwierające i zamykające Szkołę – rozpoczną się o godz. 14.00 i potrwać około godziny.

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.

Terminy konsultacji, składania i oceny prac zaliczeniowych określa regulamin Szkoły.

## Miejsce szkoleń

Wszystkie szkolenia stacjonarne odbywać się będą w **Warszawie**, w siedzibie Polsko-Amerykańskiej Fundacji Wolności przy ul. Królowej Marysieńki 48.

Webinarium zorganizowane zostaną poprzez specjalny system, do której dostęp online zapewni FAOO.

Materiały e-learningowe wykorzystywane w Szkole znajdować się będą na platformie Kursodrom [www.kursodrom.pl](http://www.kursodrom.pl).



## Kadra Szkoły

### Lidia Kuczmierowska

Absolwentka PW, SGH oraz studiów MBA na Akademii Koźmińskiego. Doktorantka zarządzania. Superwizorka Stowarzyszenia Trenerów Organizacji Pozarządowych STOP. Ma dwudziestoletnie doświadczenie w prowadzeniu szkoleń i doradztwa w kraju i za granicą. Przez blisko 20 lat pracowała na kierowniczych stanowiskach w organizacjach pozarządowych i w biznesie. Specjalizuje się w tematyce zarządzania. Prezeska FAOO.

### 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 blisko 20 lat związany z organizacjami pozarządowymi. Członek Polskiego Stowarzyszenia Fundraisingu oraz Stowarzyszenia Trenerów Organizacji Pozarządowych. Pracował dla Fundacji Wspólna Droga, Fundacji ITAKA, Fundacji BOŚ, od 2014 – członek zespołu FAOO.

### Magda Sadłowska

Fundraiserka i managerka. Przez ostatnie 10 lat współpracowała m.in. z Amnesty International Polska, Watchdog Polska, Fundacją Dajemy Dzieciom Siłę (d. Fundacją Dzieci Niczyje), i innymi. Posiada doświadczenie zarówno w działaniach strategicznych, jak i realizacji projektów wykorzystujących fundraising Face to Face, Door to Door, kampanie telemarketingowe, kampanie online i akcje mobilizujące.

### 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 cywilnego, prawa dotyczącego organizacji pozarządowych i innych. Ekspert w zakresie oceny wniosków o dotacje w ramach różnych programów grantowych. Posiada bogate doświadczenia doradcze i szkoleniowe.

### Marcin Żukowski

Uważa się za „cyfrowego tubylca”. Marketer, szkoleniowiec, prelegent i wykładowca. Ekspert social media. Autor dwóch bestsellerów - „Twoja firma w social mediach” oraz „Ty w social mediach”. Współpracował m.in. z PKO BP, Medicover, Unilever, Maspex. Przez pięć lat prowadził Stowarzyszenie MłodaRP aktywizujące młodych ludzi na polu polityki, gospodarki i kultury. Pisze, komentuje i doradza w zakresie e-marketingu mediom, firmom i instytucjom.

