



**VIII
EDYCJA**

Szkoła Fundraisingu FAOO



Bądź niezależny, buduj stabilność,
naucz się zbierać fundusze!

Jaki jest cel kursu?

Kurs organizowany przez Fundację Akademia Organizacji Obywatelskich (FAOO) ma na celu wzmocnienie kompetencji potrzebnych do wypracowania strategii pozyskiwania środków, budowania relacji z darczyńcami oraz prowadzenia bieżących działań fundraisingowych, służących wzmocnieniu stabilności i potencjału finansowego organizacji.

Kurs rozwinięte potrzebne kompetencje, jednak jego ukończenie nie będzie warunkiem wystarczającym, by fundraising prowadzony w danym stowarzyszeniu czy fundacji stał się skutecznym, efektywnym i przynosił przewidywalne rezultaty. Wiele zależy od tego, jakie znaczenie przypisze rozwojowi fundraisingu kierownictwo organizacji; także od zrozumienia, że uzyskanie pożądanego 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/kandydatka zgłaszający się do udziału w kursie muszą mieć minimum roczny staż pracy związanej z pozyskiwaniem środków w danej organizacji i na stałe z nią współpracować. W pierwszej kolejności przyjmowane będą osoby z organizacji zlokalizowanych poza dużymi ośrodkami miejskimi, gdzie dostęp do edukacji fundraisingowej jest utrudniony.

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 poświęcone takim tematom, jak źródła i metody pozyskiwania środków, elementy prawa dla fundraisera, pozyskiwanie środków od osób indywidualnych, marketing i komunikacja w fundraisingu, planowanie kampanii fundraisingowej, i innym;
- 1 warsztat online dotyczący wykorzystania Internetu do komunikacji fundraisingowej;
- 4 szkolenia e-learningowe wraz z testami, związane z tematyką szkoleń stacjonarnych, przeznaczone do samodzielnej nauki;
- 4 cykle mikronauczania w formie „pigulek wiedzy” dostępnych na smartfonie (lub komputerze);
- 4 zadania zaliczeniowe podlegające ocenie przez trenerów;
- 2 webinaria o organizacyjno-merytorycznym charakterze (otwierające i kończące kurs).

UWAGA!

W przypadku nawrotu pandemii organizator FAOO zastrzega sobie prawo do zamiany szkoleń stacjonarnych na szkolenia online.

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 22 września 2022. Wyniki rekrutacji zostaną ogłoszone 27 września 2022.



Webinarium otwierające Szkołę

[około godzinne spotkanie online]

- Wprowadzenie do tematyki Szkoły
- Program i organizacja nauczania
- Wystąpienie gościa specjalnego
- 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

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 indywidualnych i/lub firmy do współpracy?
- Fundraising niejedno ma imię – o różnych podejściach do pozyskiwania środków

DZIEŃ 2

Strategiczna perspektywa fundraisingu

- Modele finansowania organizacji – wady i zalety różnych rozwiązań
- Możliwe źródła pozyskiwania środków. Jaka powinna być struktura przychodów mojej organizacji?
- Ocena obecnie realizowanej strategii fundraisingowej
- Cele fundraisingu – jak je formułować

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:

Grzegorz Wiaderek, Magda Sadłowska

DZIEŃ 1

ABC prawa dla fundraiseera

- 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 1,5% podatku
- Sprawozdawczość

DZIEŃ 2

Od kogo i jak można pozyskiwać środki?

- Pozyskiwanie środków od osób indywidualnych (np. tradycyjne wysyłki, organizacja wydarzeń, zbiórki do puszeki, 1,5% 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)

Zadanie nr 2

Ocena prawnych aspektów zastosowania wybranych metod pozyskiwania środków w mojej organizacji lub opis wdrożenia wybranej metody fundraisingowej wraz z uzasadnieniem.

Szkolenie 3

Marketing i komunikacja w fundraisingu

Prowadzący:

Lidia Kuczmierowska, Piotr Henzler

DZIEŃ 1

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?

DZIEŃ 2

Promocja i komunikacja dla fundraiserów i fundraiserek

- Komunikacja organizacji a komunikacja fundraisingowa. Podstawy myślenia o promocji
- Przegląd działań komunikacyjnych. Co robimy i co nam to daje?
- Od segmentacji do komunikacji. Grupy odbiorców i taktyki komunikacyjne
- Od potrzeby do korzyści. Jak tworzyć komunikaty fundraisingowe, aby zwiększyć ich skuteczność?

Zadanie nr 3

Opracowanie analizy darczyńców (segmentacja) lub przygotowanie komunikatu fundraisingowego (z komentarzem).

Warsztat online

Podstawy komunikacji fundraisingowej w Internecie

Prowadzący:

Michał Serwiński

- Podstawowe kanały i narzędzia do komunikacji online z darczyńcami
- Jak wykorzystać media społecznościowe do fundraisingu?
- Jakie dane zbierać i jak je analizować?
- Jakie zaplecze organizacyjne jest niezbędne do skutecznej komunikacji w Internecie?

Szkolenie 4

Planowanie kampanii fundraisingowej

Prowadzący:

Andrzej Pietrucha, Zofia Kwolek

- 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 kampanii fundraisingowych opracowanych przez uczestników – lekcje do zapamiętania
- Co dalej po kursie? Kilka wskazówek wdrożeniowych i dotyczących dalszego rozwoju
- Zakończenie Szkoły

Harmonogram Szkoły



WEBINARIA I SZKOLENIA

DATY

Webinarium otwierające Szkołę

4 października 2022

Szkolenie 1

26-27 października 2022

Szkolenie 2

16-17 listopada 2022

Szkolenie 3

14-15 grudnia 2022

Warsztat online

11 stycznia 2023

Szkolenie 4

25-26 stycznia 2023

Webinarium zamykające Szkołę

15 marca 2023

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 ZOOM.

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. 100 godzin dydaktycznych, w tym 64 godziny na szkolenia stacjonarne oraz ok. 40 godzin na naukę online i wykonywanie zadań zaliczeniowych.

UWAGA!

W przypadku nawrotu pandemii FAOO zastrzega sobie prawo zamiany szkoleń stacjonarnych na szkolenia online. Daty i godziny zajęć pozostają wówczas bez zmian. Decyzja, czy zajęcia są organizowane w formie stacjonarnej czy zdalnej, zależy będzie od aktualnej sytuacji epidemiologicznej i powszechnie obowiązujących przepisów prawa.

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 ograniczona liczba dotacji przeznaczonych na dofinansowanie części kosztów podróży służbowych dla organizacji, które delegują uczestnika i znajdują się w trudnej sytuacji finansowej.

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

Piotr Henzler

Socjolog, trener i superwizor. Autor i realizator programów edukacyjnych dla organizacji pozarządowych i instytucji publicznych. Wcześniej dziennikarz, redaktor naczelny portalu Pracuj.pl. Autor i twórca materiałów reklamowych, promocyjnych i informacyjnych dla mediów elektronicznych i organizacji pozarządowych. Członek zespołu FAOO.

Lidia Kuczmierowska

Absolwentka Politechniki Warszawskiej, Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie (zarządzanie i marketing) oraz studiów Executive MBA na Akademii Koźmińskiego. Doktorantka zarządzania. Superwizorka Stowarzyszenia Trenerów Organizacji Pozarządowych STOP. Od ponad dwudziestu lat zajmuje się prowadzeniem szkoleń i doradztwa. Ma także ponaddwudziestoletnie doświadczenie w zarządzaniu organizacjami pozarządowymi i biznesem.

Zofia Kwolek

Wieloletnia szefowa komunikacji w UNICEF, odpowiedzialna m.in. za angażowanie ambasadorów oraz wsparcie fundraisingowych kampanii. Obecnie koordynuje pozyskiwanie funduszy ze źródeł prywatnych w Polskim Centrum Pomocy Międzynarodowej. W krótkim czasie przygotowała nową strategię komunikacji w organizacji i zrealizowała z sukcesem szereg fundraisingowych kampanii.

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

Magda Sadłowska

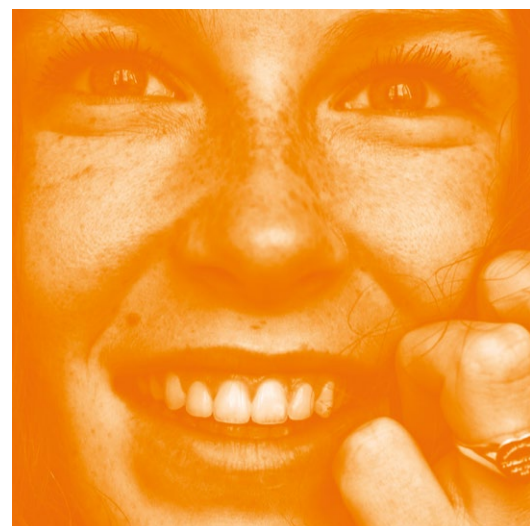
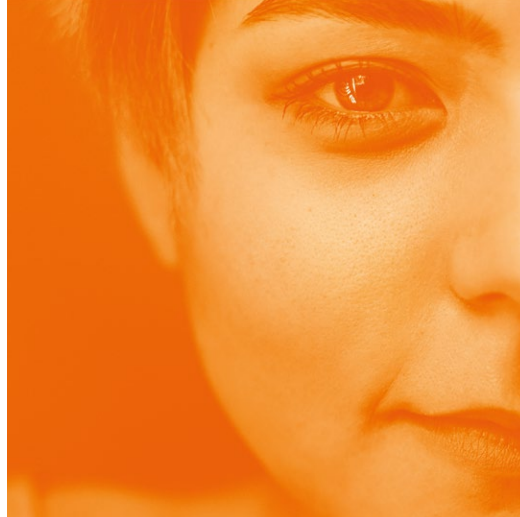
Fundraiserka, menedżerka i ekspertka z 15-letnim stażem. Członkini zarządu Fundacji Dajemy Dzieciom Siłę odpowiedzialna w organizacji za PR i pozyskiwanie środków. Wcześniej związana m.in. z Amnesty International Polska, gdzie wprowadzała pionierskie rozwiązania dotyczące takich technik, jak Face to Face, Door to Door czy kampanie telemarketingowe. Wspiera organizacje w tworzeniu strategii i planów, które mogą im zapewnić bezpieczeństwo finansowe.

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.

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



POLSKO-AMERYKAŃSKA
FUNDACJA WOLNOŚCI

Szkoła Fundraisingu FAOO
jest organizowana w ramach
Programu Edukacji Fundraisingowej,
dzięki wsparciu Polsko-Amerykańskiej
Fundacji Wolności.