

Bezpłatne szkolenia dla organizacji pozarządowych w ramach Mobilnej Akademii NGO MANGO

Fundacja Akademia Organizacji Obywatelskich zaprasza do skorzystania z bezpłatnych, jednodniowych, intensywnych szkoleń dla organizacji pozarządowych, prowadzonych przez doświadczony zespół trenerski organizacji. Celem Mobilnej Akademii NGO jest wzmocnienie potencjału organizacji działających poza dużymi ośrodkami miejskimi, mających utrudniony dostęp do oferty edukacyjnego wsparcia.

Przygotowaliśmy 13 szkoleń dotyczących różnych zagadnień przydatnych w praktyce zarządzania i działania każdej organizacji.

KTO POWINIEN UCZESTNICZYĆ?

Na zajęcia zapraszamy w pierwszej kolejności członków i członkinie zarządów, osoby koordynujące większe programy oraz specjalistów, którzy zajmują się obszarem zgodnym z tematyką wybranych zajęć. Osoby uczestniczące w szkoleniach MANGO powinny być związane z organizacją przez minimum rok i posiadać aktualną wiedzę na temat prowadzonych w organizacji projektów.

FORMA I LOKALIZACJA ZAJĘĆ

Zajęcia odbywają się w formie stacjonarnej. Zgodnie z założeniami projektu MANGO staramy się wybierać lokalizacje poza dużymi ośrodkami miejskimi – tam, gdzie utrudniony jest dostęp do oferty edukacyjnego wsparcia.

Szkolenia są jednodniowe. Udział jest bezpłatny.
Uczestnicy i uczestniczki we własnym zakresie pokrywają ew. koszty dojazdu.

ZASADY UDZIAŁU W ZAJĘCIACH

Zainteresowani udziałem w szkoleniach mogą wziąć udział w jednym lub w większej liczbie szkoleń, traktując je jako pojedyncze wydarzenie edukacyjne lub cały cykl. Wszystkie osoby uczestniczące w zajęciach otrzymują pakiet materiałów szkoleniowych Mobilnej Akademii NGO.

Zapraszamy do kontaktu!

Zespół FAOO

FUNDRAISING INNY NIŻ GRANTY

Prowadzący: **Andrzej Pietrucha**

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

Główne zagadnienia: Jak budować relacje z darczyńcami indywidualnymi i przedsiębiorcami? Segmentacja darczyńców. Budowanie apelu o wsparcie. Metody i techniki fundraisingowe. Planowanie kampanii. Gdzie i jak uczyć się fundraisingu?

PLANOWANIE KAMPANII FUNDRAISINGOWEJ

Prowadzący: **Andrzej Pietrucha**

W trakcie intensywnego warsztatu poznamy model planowania kampanii fundraisingowej w siedmiu krokach – od wstępnej koncepcji i określenia finansowych oraz niefinansowych celów akcji, przez wybór grup docelowych, budowę komunikatu, dobór optymalnych technik fundraisingowych, aż po wstępny plan komunikacji, harmonogram i budżet. Bazując na konkretnych przykładach zastanowimy się, od czego zależy sukces danej kampanii, przyjrzymy się przykładom skutecznych kreacji fundraisingowych i popracujemy nad optymalnymi komunikatami do darczyńców.

Główne zagadnienia: Mapa pojęć dotyczących fundraisingu. Przegląd i ocena źródeł finansowania organizacji pozarządowych. Różne podejścia do segmentacji darczyńców. Fundraisingowe techniki online oraz offline. Wybór optymalnego fundraisingu miksu.

PODSTAWY PISANIA WNIOSKÓW O DOTACJE

Prowadząca: **Lidia Kuczmierowska**

Szkolenie przeznaczone jest dla osób, które chcą zacząć pozyskiwać granty dla swoich organizacji w bardziej usystematyzowany sposób. Podczas warsztatu nie będziemy ćwiczyć pisania wniosków na potrzeby konkretnego konkursu grantowego, lecz poznamy bliżej elementy najczęściej pojawiające się w formularzach wniosków. Krok po kroku wyjaśnimy, co należy ująć w poszczególnych punktach wniosków, a podczas pracy indywidualnej i w grupach spróbujemy zmierzyć się z opracowaniem wybranych części wniosku. Zwrócimy też uwagę na ważne zasady podejmowania decyzji o przystąpieniu do danego konkursu i planowania samego procesu przygotowania wniosku.

Główne zagadnienia: Podstawowe elementy wniosku o dotację. Uzasadnienie naszego projektu, czyli na co zwrócić uwagę pisząc diagnozę/analizę potrzeb. Czy mamy odpowiedni potencjał organizacyjny – co napisać o sobie. Jak formułować mierzalne cele? Logika projektu: działania – produkty – rezultaty. Plan działań na użytek wewnętrzny i do przedstawienia we wniosku. Zasady przygotowania budżetu, który nie wpędzi nas w kłopoty. Na co zwrócić uwagę, zanim zaczniemy pisać wniosek.

PODSTAWY ZARZĄDZANIA FINANSAMI W ORGANIZACJI POZARZĄDOWEJ

Prowadząca: **Lidia Kuczmierowska**

Szkolenie jest przeznaczone dla osób odpowiedzialnych za zarządzanie finansami na poziomie całej organizacji lub jej poszczególnych programów. Będzie okazją do uporządkowania wiedzy i przyjrzenia się praktyce zarządzania finansami w swoim stowarzyszeniu lub fundacji. Pozwoli zrozumieć, że zarządzanie finansami to tak samo ważny obszar odpowiedzialności menedżera/ menedżerki jak tworzenie strategii, budowanie zespołu czy relacje z interesariuszami.

Szkolenie nie jest adresowane do księgowych.

Główne zagadnienia: Co obejmuje zarządzanie finansami? Z czego wynikają najczęstsze problemy? Ustalanie celów finansowych organizacji – czego mogą dotyczyć i jak je sformułować. Planowanie finansowe, czyli jak opracować budżet i po co planować przepływy gotówkowe. Rodzaje kosztów oraz sposoby ich kalkulacji i prezentacji. Dobre i złe praktyki monitorowania budżetu. Podejmowanie decyzji finansowych w organizacji – kto i na podstawie czego powinien to robić.

PODSTAWY ZARZĄDZANIA PROJEKTAMI

Prowadząca: **Lidia Kuczmierowska**

Podczas szkolenia jego uczestnicy poznają najważniejsze zagadnienia związane z planowaniem projektów oraz wybrane narzędzia planowania i zarządzania projektami. Będą mogli odnieść tę wiedzę do praktyki realizacji swoich projektów w organizacjach i zastanowić się nad niezbędnymi usprawnieniami. Zwrócą uwagę na te elementy, które mają znaczenie dla powodzenia projektu i te, które mogą być źródłem najpoważniejszych ryzyk.

Główne zagadnienia: Projekt a inne działania; co jest projektem, a co nim nie jest. Elementy planu projektu – wersja minimum, wersja maksimum. Co się dzieje na etapie przygotowywania projektu? To nie takie proste, jak się wydaje, czyli jak zdefiniować dobre cele. Od celów do struktury podziału pracy (WBS) – jak definiować i planować zadania w projekcie. Harmonogram i budżet – dwa elementy, które zawsze sprawiają problemy. Co jeszcze warto zaplanować, żeby ułatwić sobie realizację projektu?

PROMOCJA I KOMUNIKACJA W FUNDRAISINGU

Prowadzący: **Piotr Henzler**

Szkolenie pozwoli zastanowić się nad obecnie prowadzonymi działaniami komunikacyjnymi i dokonać ich oceny. Stanowić będzie również okazję do przemyślenia trafności wyboru grup docelowych w komunikacji oraz do określenia adekwatnych taktyk komunikacyjnych. Ważnym elementem szkolenia będzie odwołanie się do potrzeb i oczekiwanych korzyści odbiorców komunikacji i praca nad prawdziwymi, efektywnymi komunikatami fundraisingowymi.

Główne zagadnienia: Komunikacja organizacji a komunikacja fundraisingowa. Podstawy myślenia o promocji. Przegląd działań komunikacyjnych. Od segmentacji do komunikacji. Grupy odbiorców i taktyki komunikacyjne. Od potrzeby do korzyści. Jak tworzyć komunikaty fundraisingowe, aby zwiększyć ich skuteczność?

STRATEGIA MOJEJ ORGANIZACJI

Prowadząca: **Lidia Kuczmierowska**

Podczas szkolenia osoby w nim uczestniczące odświeżą i poszerzą swoją wiedzę nt. planowania i zarządzania strategicznego, w tym różnych podejść do tworzenia długoterminowych planów. Będą mogły zastanowić się nad tym, jak najlepiej budować strategię swojej organizacji, uwzględniając specyfikę jej działalności. Poznają elementy, które przydadzą się w tworzeniu każdej strategii – od analiz strategicznych, przez formułowanie celów, które nie będą frustrować, po analizę ryzyka. Mamy nadzieję, iż przekonają się, iż strategia jest ważna i może ją mieć każda organizacja.

Główne zagadnienia: Krótka o różnych szkołach budowania strategii – dlaczego nie każdemu potrzebny dokładny plan. Misja i wizja jako nieodłączny element każdej strategii. Dlaczego warto prowadzić analizy strategiczne. Co powinna zawierać strategia w wersji minimum? Strategie emergentne jako opcja dla organizacji.

UWARUNKOWANIA PRAWNE POZYSKIWANIA ŚRODKÓW NA DZIAŁALNOŚĆ ORGANIZACJI

Prowadzący: **Grzegorz Wiaderek**

Głównym celem zajęć będzie uporządkowanie i poszerzenie wiedzy dotyczącej prawnych aspektów pozyskiwania środków na działalność organizacji. Osoby uczestniczące lepiej poznają przepisy prawa, dotyczące wybranych metod i narzędzi fundraisingu oraz nauczą się stosować je w praktyce. Dokonają analizy i oceny rozwiązań prawnych przyjętych w swoich organizacjach, a na koniec zastanowią się nad zakresem potrzebnych zmian.

Główne zagadnienia: Zagadnienia podatkowe pozyskiwania środków na działalność organizacji. Warunki pozyskiwania i wydatkowania 1,5% PIT. Crowdfunding, zbiórki publiczne, loterie. Działalność odpłata pożytku publicznego i działalność gospodarcza. Umowy darowizny. Sponsoring i jego ograniczenia. Umowa barterowa i umowa o współpracę. Kluczowe elementy umów dotacyjnych.

WSPÓŁPRACA Z FIRMAMI

Prowadzący: **Andrzej Pietrucha**

Szkolenie jest przygotowane z myślą o osobach odpowiedzialnych za pozyskiwanie funduszy i komunikację w organizacji. Zastanowimy się, czy i jak budować relacje z firmami. Skupimy się także na perspektywie fundacji i stowarzyszeń, które działają w różnych obszarach. Zwrócimy uwagę na organizacje, które nie realizują działań postrzeganych jako tradycyjnie charytatywne, edukacyjne czy pomocowe. Szkolenie pomoże odpowiedzieć na pytanie jak komunikować swoje projekty korporacyjnym darczyńcom, jak szukać dla nich sprzymierzeńców wśród pracowników i pracowniczek przedsiębiorstwa, na jakie ewentualne pułapki i ryzyka się nastawić oraz kiedy powiedzieć firmie „STOP – na to się nie zgodzamy!”.

Główne zagadnienia: Sponsoring, filantropia, partnerstwo: korzyści i koszty różnych modeli współpracy. Kogo i dlaczego wspiera biznes w Polsce. Prezentacja misji organizacji. Od segmentacji, przez nawiązanie i zbudowanie relacji, po przygotowanie oferty i spotkanie – dobre praktyki i najczęściej popełniane błędy. Fundacje korporacyjne w Polsce – sprzymierzeńcy czy konkurenci w boju o środki fundatora?

ZAGADNIENIA PRAWNE W ORGANIZACJACH

Prowadzący: **Grzegorz Wiaderek**

Głównym celem zajęć będzie uporządkowanie wiedzy z zakresu wybranych zagadnień prawnych dotyczących organizacji pozarządowych. Osoby uczestniczące zwiększą umiejętności analizy problemów i dokumentów prawnych, z którymi spotykają się w swojej pracy. Poznają ważne zasady konstruowania statutów i innych wewnętrznych dokumentów organizacji. Zrozumieją, na co zwrócić uwagę przy konstruowaniu umów. Dowiedzą się, jakim kontrolom mogą podlegać organizacje i na co w związku z tym muszą być przygotowane. Będą mogły zastanowić się nad rozwiązaniami przyjętymi w ich organizacjach i zakresem potrzebnych zmian.

Główne zagadnienia: Ryzyka prawne w działalności organizacji i sposoby ich minimalizowania. Najważniejsze dokumenty i umowy w organizacji, ich kluczowe elementy. Prawne uwarunkowania działalności odpłatnej oraz działalności gospodarczej. Przepisy dotyczące finansowania organizacji i wybranych metod pozyskiwania środków. Kontrole w organizacjach pozarządowych.

ZARZĄDZANIE ZESPOŁEM W ORGANIZACJACH

Prowadzący: **Piotr Henzler**

Podczas szkolenia osoby uczestniczące odświeżą i poszerzą swoją wiedzę na temat czynników wpływających na sukces działania zespołów. Będą mogły się zastanowić nad przyczynami, dla których zespoły nie zawsze funkcjonują tak dobrze, jak by chciały. Poznają rodzaje zaangażowania i dowiedzą się, jakimi działaniami można zwiększyć poziom motywacji do pracy. Przyjrzą się rolom w zespole i będą mogły sprawdzić, jak ich styl kierowania wpływa na działania członków zespołów.

Główne zagadnienia: Czynniki wpływające na efektywność pracy zespołu. Dysfunkcje zespołowe i ich wpływ na działanie zespołu. Mapa zespołu – role zespołowe i ich konsekwencje. Zaangażowanie i model zaangażowania. Style kierowania, style zarządzania.

ZARZĄDZANIE ZMIANĄ – JEDNOSTKA I ZESPÓŁ WOBEC ZMIANY

Prowadzący: **Piotr Henzler**

Szkolenie pozwoli przyjrzeć się mechanizmom, jakie uruchamia wizja zmiany i jej wdrażanie, zarówno na poziomie indywidualnym, jak i zespołowym. Będzie stanowił okazję do refleksji, jakie reakcje wywołuje zmiana, czy i jak się można do niej przygotować i jak zadbać o siebie i resztę zespołu, aby zmiana stała się rzeczywiście czynnikiem rozwojowym, a nie (tylko) źródłem stresu, niepokoju i konfliktu. Udział w warsztacie umożliwi również przyjrzenie się konkretnemu wyzwaniu związanym z wprowadzaniem zmiany w organizacji i da przestrzeń do zaplanowania konkretnych działań wdrożeniowych.

Główne zagadnienia: Strategie wprowadzania zmiany i ich wpływ na reakcje jednostek i zespołu. Fazy procesu zmiany – gdzie jest mój zespół? Postawy i reakcje wobec zmiany. Opór wobec zmiany – rodzaje i źródła. Czy wprowadzanie zmiany zawsze wywołuje opór? Ocena indywidualnej i zespołowej gotowości do zmiany – czy jesteśmy gotowi na zmianę? Motywacja do zmiany – co zrobić, żeby zespół był bardziej chętny?

ZARZĄDZANIE ZMIANĄ – PERSPEKTYWA ORGANIZACJI

Prowadząca: **Lidia Kuczmierowska**

Szkolenie adresowane jest do osób zarządzających organizacjami (lub ich wydzielonymi strukturami). Ma pomóc zrozumieć proces zmiany organizacyjnej, umożliwiając przy okazji refleksję nad własnymi doświadczeniami. Pozwoli ocenić stopień gotowości organizacji na zmiany i zakres potrzebnego wzmocnienia, by zmiana się udała. Osoby uczestniczące poznają też i przećwiczą kilka prostych schematów ułatwiających zaplanowanie zmiany organizacyjnej. Po szkoleniu będą bardziej świadome, jaką zmianę, na czym polegającą, będą chciały wprowadzić w najbliższym czasie w swojej organizacji, kto im w tym pomoże i jaki będzie tego bilans kosztów i korzyści.

Główne zagadnienia: Natura procesu zmiany w organizacji. Przegląd wybranych modeli zmiany. Czy to dobry czas na zmianę – ocena zewnętrznych uwarunkowań i gotowości organizacji. Najczęstsze przyczyny niepowodzeń we wdrażaniu zmian w organizacjach. Etapy zmiany organizacyjnej wg Kottera. Kluczowe czynniki sukcesu, czyli co warto przygotować, zanim zaczniemy planować i realizować zmianę w naszej organizacji.

Prowadzący



Piotr Henzler – edukator, trener i superwizor, socjolog ze specjalizacją socjologia organizacji pracy i zarządzania. Specjalizuje się w zarządzaniu organizacjami pozarządowymi, m.in. w zarządzaniu zespołami i zarządzaniu zmianą. Na co dzień związany z FAOO, superwizor i członek Stowarzyszenia Trenerów Organizacji Pozarządowych STOP.



Lidia Kuczmierowska – absolwentka PW, SGH oraz studiów 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 zarządzania organizacjami pozarządowymi i biznesem.



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. Od 2016 – członek zespołu FAOO.



Grzegorz Wiaderek – członek zarządu i współzałożyciel Instytutu Prawa i Społeczeństwa. W latach 1999-2011 koordynator Programu Prawnego Fundacji Batorego. Autor publikacji z zakresu prawa cywilnego, bankowego, prawa dotyczącego organizacji pozarządowych. Ekspert w zakresie oceny wniosków o dofinansowanie składanych w ramach różnych programów grantowych. Stały współpracownik FAOO.

Fundacja Akademia Organizacji Obywatelskich (FAOO)

FAOO działa na rzecz podniesienia jakości zarządzania organizacjami pozarządowymi i innymi podmiotami sektora obywatelskiego. Główne aktywności Fundacji to roczny program kształcenia menedżerów PROMENGO (7 zrealizowanych edycji), oferowanie za pośrednictwem platformy e-learningowej Kursodrom kursów i innych materiałów edukacyjnych online oraz Program Edukacji Fundraisingowej, którego elementami są kursy pn. Szkoły Fundraisingu, szkolenia i doradztwo oraz specjalistyczne seminaria. FAOO wydaje także, we współpracy z SGH, czasopismo „Kwartalnik Trzeci Sektor”.

Misja FAOO:

Wspieramy menedżerów NGO, by ich organizacje skutecznie zmieniły świat na lepsze.

WIĘCEJ INFORMACJI O NAS:

www.fao.pl | kursodrom.pl | kwartalnik3sektor.pl