

## PROGRAM SZKOLENIA

<b>Projekt</b>	<b>Aktywnie i dobrze – aktywność obywatelska na rzecz domów dziecka</b>
<b>Szkolenie:</b>	<b>Pozyskiwanie środków – fundraising</b>
<b>Organizator:</b>	Stowarzyszenie Rodzina Kolpinga „Klub Celtycki” (portal <a href="http://www.domydziecka.org">www.domydziecka.org</a> )
<b>Data i miejsce szkolenia:</b>	<b>17-18.09.2015r., Kraków, ul. Żułowska 51</b>
<b>Czas:</b>	17.09.2015 w godz.: 10:00-18:00 18.09.2015 w godz.: 9:00-17:00

### 17.09.2015, w godz.: 10:00-18:00

<b>10.00-11.15</b>	<b>Zajęcia</b>
11.15-11.30	Przerwa kawowa
<b>11.30-13.00</b>	<b>Zajęcia</b>
13.00-13.45	Obiad
<b>13.45-15.00</b>	<b>Zajęcia</b>
15.00-15.30	Przerwa kawowa
<b>15.30-18.0</b>	<b>Zajęcia ( w trakcie przerwa)</b>
18.00	Zakończenie

### 18.09.2015, w godz.: 9:00-17:00

8.00	Śniadanie
<b>9.00-11.00</b>	<b>Zajęcia</b>
11.00-11.15	Przerwa kawowa
<b>11.15-13.00</b>	<b>Zajęcia</b>
13.00-13.45	Obiad
<b>13.45-15.15</b>	<b>Zajęcia</b>
15.15-15.30	Przerwa kawowa
<b>15.30-17.00</b>	<b>Zajęcia</b>
17.00	Zakończenie

## PROGRAM

### Część I: PODSTAWY I NARZĘDZIA FUNDRAISINGU

#### Cel szkolenia:

Wiedza: zasady skutecznego pozyskiwania funduszy na prowadzenie działalności.

Umiejętności: Planowanie fundraisingu, układanie relacji z fundraiserem, angażowanie całego zespołu organizacji i jej otoczenia w budowanie relacji z darczyńcami, budowanie oferty sponsorskiej.

Postawy: akceptacja dla inwestycji w stabilność finansową, nastawienie na relacje z ludźmi, proaktywność w kwestiach ekonomicznych, postawa partnerska wobec darczyńców i sponsorów.

Rezultaty szkolenia:

Uczestnicy będą potrafili wykonać kilka prostych działań podnoszących potencjał fundraisingowy instytucji, stosować zasadę dywersyfikacji źródeł przychodów, będą rozumieć zasady pracy fundaisera i warunki jego sukcesu, poznają ponad 30 metod zbierania funduszy oraz zorganizować sobie regularną pracę z darczyńcami i sponsorami.

#### Dzień 1 – PODSTAWY FUNDRAISINGU

1. Fundraising – inwestycje w filantropię, na które stać każdego
2. Zdobywanie funduszy – jak rozpocząć pierwsze kroki w stronę systemu dającego stały dopływ funduszy?
3. Specyfika zawodu fundaisera – 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. Test igły – jak pokonać opór przed proszeniem?
6. Komunikacja z darczyńcami indywidualnymi – co decyduje o sukcesie próśb?
7. Jak w pół minuty zamienić obcą osobę w darczyńcę? – test windy i konkurs z nagrodą
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. 30 metod finansowania organizacji – arsenał metod fundraisingowych i przykłady ich zastosowania.
12. Kodeks etyczny fundaisera – jak uczciwie zarządzać finansami.
13. Pytania, podsumowanie.

### Część II: SPONSORING

#### Cele szkolenia:

Uczestnicy poznają zasady pozyskiwania sponsorów w środowisku lokalnym oraz budowania z nimi trwałych i etycznych relacji opartych na obustronnym zaangażowaniu. Znajomość zasad komunikacji z firmami (telefon, rozmowa, korespondencja), nauczenie uczestników zasad konstruowania dobrych ofert, zapoznanie uczestników z najlepszymi wzorami współpracy ze sponsorami.

**Rezultaty:** Uczestnicy będą potrafili stworzyć listę potencjalnych sponsorów i napisać dla nich ofertę. Nauczą się panowania nad stresem w kontakcie osobistym, prowadzenia rozmów i zawierania partnerstw oraz podtrzymywania i pogłębiania relacji z firmami. Będą znali zasady etyczne obowiązujące przy współpracy z biznesem.

#### Dzień 2: WARSZTAT KOMUNIKACJI Z DARCZYŃCAMI

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