

Proponowany program 2-dniowego szkolenia dla placówek wychowawczo-opiekuńczych, przygotowany w oparciu o standardy szkolenia fundraiserów przyjęte przez Europejskie Stowarzyszenie Fundraisingu.

Część I: PODSTAWY I NARZĘDZIA FUNDRAISINGU

Cel szkolenia:

Wiedza: zasady skutecznego pozyskiwania funduszy na prowadzenie działalności. Dobre praktyki i zasady etyczne w inwestowaniu i zarządzaniu funduszami.

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, pragnienie podnoszenia sprawności organizacji, 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 organizacji, stosować zasadę dywersyfikacji źródeł przychodów, będą rozumieli zasady pracy fundraisera i warunki jego sukcesu, poznają ponad 30 metod zbierania funduszy oraz zorganizować sobie regularną pracę z darczyńcami i sponsorami.

PROGRAM

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 fundraisera – 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 fundraisera – jak uczciwie zarządzać finansami.
13. Pytania, podsumowanie.

Część II: SPONSORING

Dzień 2 – WARSZTAT KOMUNIKACJI Z DARCZYŃCAMI

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 ze firmami (telefon, rozmowa, korespondencja), nauczanie 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.

Program dnia:

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