

OFERTA SZKOLEŃ REALIZOWANYCH PRZEZ POLSKIE STOWARZYSZENIE FUNDRAISINGU:

Zapraszamy do udziału w szkoleniach organizowanych przez Polskie Stowarzyszenie Fundraisingu. Pokazujemy jak skutecznie pozyskać fundusze na działalność organizacji. Jakie środki należy przedsięwziąć aby darczyńca nawiązał z Państwem trwałą relację, jak zachęcić biznes do przekazywania comiesięcznych, regularnych darowizn. Czym jest payroll i direct mailing? Każda organizacja, instytucja zbierająca fundusze na swoją działalność powinna takie metody znać.

Nasze szkolenia dopasowujemy do indywidualnych potrzeb organizacji, jej misji i planów związanych z rozwojem. Zapewniamy pełną obsługę szkoleń otwartych, nie muszą się Państwo martwić o wynajem sali, przerwy kawowe, obiad czy też materiały dydaktyczne.

W ofercie mamy szkolenia:

otwarte – skierowane do wszystkich, którzy chcą nauczyć się profesjonalnego fundraisingu, dla osób indywidualnych, początkujących fundraiserów, przedstawicieli organizacji ze wszystkich obszarów: edukacji, ochrony zdrowia, sportu, opieki społecznej, kultury, nauki i organizacji kościelnych, urzędów miast, gmin i powiatów, które współpracują z lokalnymi organizacjami celem wzmocnienia aktywności obywatelskiej regionu. Szkolenia są dostępne także dla osób prywatnych, nie pracujących dla żadnej organizacji.

zamknięte - dopasowane do indywidualnych potrzeb, kierunku rozwoju i potencjału danej organizacji.

kurs CFR – kursy dla profesjonalnych fundraiserów, realizowane przez wykładowców i praktyków fundraisingu. Kurs realizowany jest w wymiarze 96 godzin zajęć teoretycznych oraz 200 godzin zajęć praktycznych.

Przedstawiam przykładową tematykę szkoleń realizowanych przez Polskie Stowarzyszenie Fundraisingu. Wymiar szkolenia i tematyka dostosowywana jest do potrzeb i wymagań uczestników. W tworzeniu programu szkoleń bierzemy pod uwagę również sugestie uczestników co do zawartości merytorycznej szkolenia.

Przykładowe bloki tematyczne szkoleń do wyboru:

I. Podstawy fundraisingu, fundraising jako zmiana.

Uczestnicy szkolenia zapoznają się z podstawowymi zasadami i mechanizmami skutecznego zbierania funduszy. Podczas warsztatów naberą doświadczenie jak być darczyńcą i fundraiserem. Uczestnicy zajęć dowiedzą się również jak rozpocząć pierwsze „fundraisingowe kroki”, które doprowadzą do skutecznego zbierania funduszy. Pozną działania fundraisingowe na przykładzie małych i dużych organizacji

II. Profesjonalny fundraising w praktyce – warsztaty.

Warsztaty skierowane do osób, które wiedzą czym jest fundraising, ale chciałyby dowiedzieć się teraz jak działać i co robić aby pozyskać fundusze.

Pokażemy uczestnikom ponad 30 narzędzi fundrasingu oraz możliwości dostosowania ich do obszaru w jakim działa organizacja, tak aby można było je właściwie wdrożyć i osiągnąć możliwie jak najlepsze rezultaty.

Tematyka zajęć będzie inspiracją dla pracowników i członków organizacji szukających nowych pomysłów na działania w zakresie pozyskiwania funduszy.

III. Planowanie działań fundraisingowych.

Moduł ten oparty jest o analizę potrzeb organizacji na podstawie, której wyznaczone są działania krótko i długo terminowe, opracowywane są cele, które organizacja może i powinna osiągnąć w aktywności fundraisingowej. Jest to moduł ćwiczeniowy pozwalający uczestnikom zaplanować swoją przyszłość w działaniach fundraisingowych.

IV. Sponsoring i relacje z biznesem.

Na zajęciach tych można nabyć informacje jak prezentować siebie i swoją organizację przy współpracy z organizacjami biznesowymi. Jak tworzyć relacje w perspektywie długoterminowej. Podczas ćwiczeń uczestnicy nauczą się postępować ze sponsorem tak, aby efektem ich działań było podpisanie umowy partnerskiej.

V. CSR – Społeczna Odpowiedzialność Biznesu i partnerstwo/relacje z biznesem.

CSR to inaczej działalność biznesu dostrzegająca otaczające go organizacje. To bardzo dobry trend zapoczątkowany i rozwijany w dużych korporacjach, jak również wdrażany w mniejszych przedsiębiorstwach. Na naszych warsztatach uczestnicy nauczą się jak rozmawiać z takimi firmami, poszukają i zbudują mapę, która pozwoli im dotrzeć do firm i przedsiębiorstw tak aby stworzyć wzajemne długotrwałe relacje i korzyści dla obu stron.

VI. Działalność gospodarcza NGO.

Uczestnicy zajęć dowiedzą się jak w ramach prowadzonych organizacji można wyodrębnić odpłatną i nieodpłatną działalność statutową organizacji. Jakie są dostępne formy działalności gospodarczej oraz ich uwarunkowania prawne. Przedstawione zostaną pomysły już funkcjonujące z kraju i zagranicy. Warsztaty poświęcone będą również tworzeniu biznes planów dla własnych działalności.

VII. Relacje Publiczne PR i budowanie wizerunku organizacji.

Na powyższym szkoleniu uczestnicy zapoznają się z działalnością marketingową i PRową, która jest niezwykle ważna w tworzeniu wizerunku i pozyskiwaniu darczyńców. Zaplanują działania z zakresu budowania wizerunku dla swojej organizacji. Pozwoli im to zaraz po zakończonym szkoleniu zacząć realizować strategię tworzenia dobrego wizerunku organizacji.

VIII. Projekty i kampanie fundraisingowe.

W czasie ćwiczeń i warsztatów uczestnicy zobaczą jak tworzyć i właściwie zarządzać projektami i kampaniami fundraisingowymi. Na ćwiczeniach uczestnicy opracują model swojej kampanii, który pozwoli im po zakończeniu szkolenia podjąć od razu odpowiednie działania w swojej organizacji. Poznają również odpowiednie metody analizy i kontroli, które pozwolą ocenić efektywność przeprowadzonych działań.

IX. Doskonalenie warsztatu fundraisingu. Jak zbierać więcej?

Szkolenie przeznaczone dla tych organizacji, które stosują już niektóre metody fundraisingowe i dzięki nim pozyskują fundusze, lecz wiadomo, iż potrzeby są duże, więc czas prosić o więcej.

Osoby poznają nowe metody i narzędzia do rozbudowywania swoich możliwości, podczas warsztatów przeanalizowane zostaną kampanie, które przyniosły dobre efekty, a ich analiza pozwoli na uzyskanie jeszcze lepszych efektów z planowanych kampanii.

X. Wprowadzić fundraising w organizacji. Planowanie rentowności inwestycji.

Aby wdrożyć fundraising w organizacji należy podjąć wiele planowych działań i potrzebny jest do tego czas. Żeby nasze działania osiągnęły zamierzony rezultat nie wystarczy praca tylko jednej osoby.

Należy również zaangażować w ten rozwój pracowników i wolontariuszy działających w organizacji.

Jak należy motywować pracowników, zachęcać do aktywności, jak pogodzić pracę i obowiązki wynikające z etatu, a jak zachęcić do czegoś więcej, co może przynieść pozytywne efekty dla całego zespołu i organizacji.

XI. Narzędzia fundraisera – skuteczny fundraiser i jego warsztat pracy.

Zajęcia te mają na celu przedstawienie efektywnych kampanii i działań fundraisingowych z różnych instytucji i organizacji. W czasie warsztatów i ćwiczeń uczestnicy dowiedzą się jak stworzyć kampanię, która zaskoczy i zachęci do działania darczyńców. Pokażemy jak nie popaść w fundraisingową rutynę.

Przedstawimy działania fundraiserów z całego świata, pokażemy różne ścieżki i możliwości. Zajęcia skierowane do osób mających doświadczenie w zbieraniu funduszy.



XII. Rachunkowość i podatki w fundraisingu dla księgowych i fundraising.

W czasie tych zajęć uczestnicy dowiedzą się, iż oprócz wiedzy z samych metod fundrasingu ważna jest wiedza z zakresu księgowego i każdy fundraiser powinien mieć sojusznika w księgowym działającym w jego organizacji. Fundraiser zdobywa pieniądze lecz księgowy musi je umieścić na odpowiednim koncie i rozliczyć.

Jak sprawnie zarządzać funduszami księgowymi, jak je rozdzielać, gdy fundusze są odpowiednio oznaczone? Uczestnicy szkolenia poznają mechanizmy za pomocą, których można optymalizować zarządzanie księgowo.

Przeanalizują budżety i struktury finansowe organizacji, co pozwoli im na racjonalizowanie własnych. Pokazane zostaną również możliwe zagrożenia oraz metody jakie należy zastosować, aby się ich ustrzec.

XIII. Granty fundraisingu.

Pokażemy jakie są możliwości pozyskania grantów. Jak pozyskany grant wykorzystać do rozwoju organizacji. Pokażemy również iż granty mogą być jedną z metod finansowania działań organizacji. Jakie są uwarunkowania prawno-finansowe takich działań.

Uczestnicy dowiedzą się również jak skutecznie pisać granty, pokazane zostaną przykłady różnych możliwości na napisanie grantu

Zapraszamy do udziału w szkoleniach zgłoszenia można dokonać poprzez:
www.szkolenia.fundraising.org.pl, szkolenia@fundraising.org.pl, tel. 663 270 00, 12 423 80 07



fundraising.org.pl
Polskie Stowarzyszenie Fundraisingu

KURS CFR

Zajmujesz się pozyskiwaniem funduszy, realizujesz kampanie dobroczynne, działasz w organizacji pozarządowej, potrzebujesz nabyć profesjonalne kwalifikacje jako fundraiser.

Zapraszamy na otwarty kurs dla profesjonalnych fundraiserów. Jako jedyni w Polsce mamy prawo przyznawać Europejski Certyfikat Fundraisingowy.

Kurs adresowany jest do: osób chcących profesjonalnie zajmować się fundraisingiem, menadżerów, przedstawicieli organizacji z różnych obszarów: edukacji, sportu, ochrony zdrowia, opieki społecznej, kultury, organizacji kościelnych, fundacji, stowarzyszeń.

Program kursu opracowany przez Polskie Stowarzyszenie Fundraisingu jest zgodny z europejskimi standardami kształcenia fundraiserów, jest to szkolenie na poziomie uniwersyteckim, które gwarantuje zdobycie wiedzy niezbędnej do pracy jako profesjonalny fundraiser.

Podczas kursu uczestnicy zdobędą nową wiedzę i umiejętności z zakresu profesjonalnego fundraisingu, opanują narzędzia do pracy z darczyńcami, wzmocnione zostaną ich kompetencje, poznają wiedzę i know-how wiodących organizacji.

Kurs obejmuje 96 godzin zajęć teoretycznych oraz 200 godzin zajęć praktycznych w tym realizację autorskiego projektu pod opieką indywidualnego doradcy.

Kurs prowadzony jest przez doświadczonych szkoleniowców i fundraiserów, zakończony zostanie egzaminem. Uczestnik, który zakończy kurs oraz zrealizuje zaplanowaną podczas kursu kampanię otrzyma certyfikat Europejskiego Stowarzyszenie Fundraisingu. Dyplom ten poświadcza kwalifikacje uznawane w Polsce i w Europie.

Po ukończonym kursie absolwent zyska:

- wiedzę oraz pewność siebie w zakresie realizacji kampanii fundraisingowych
- praktyczną umiejętność wykorzystywania poznanych narzędzi fundraisingowych w planowanych przez siebie działaniach
- uzyska dyplom poświadczający zdobycie profesjonalnych kwalifikacji
- stabilniejszą pozycję na rynku pracy
- wzmocnienie swoich kompetencji zawodowych

Zapraszamy do udziału w kursie CFR zgłoszenia można dokonać poprzez:

www.szkolenia.fundraising.org.pl, szkolenia@fundraising.org.pl,

tel. 663 270 00, 12 423 80 07

MIĘDZYNARODOWA KONFERENCJA FUNDRAISINGU

Zapraszamy na coroczne najważniejsze wydarzenie dla działaczy fundraisingowych oraz profesjonalnych fundraiserów.

Polskie Stowarzyszenie Fundraisingu już od kilku lat regularnie organizuje międzynarodową konferencję na temat fundraisingu.

Wydarzenie to skupia najważniejsze osoby działające w polskim i zagranicznym świecie fundraisingu.

Podczas dwudniowej konferencji będzie można wziąć udział w licznych wykładach, prelekcjach i spotkaniach dotyczących pozyskiwania funduszy, realizacji kampanii fundraisingowych, działalności fundraisingowej organizacji pozarządowych oraz wielu innych warsztatach i spotkaniach, które pozwolą uczestnikom omówić bieżące projekty, uzyskać radę i poznać doświadczenie innych działaczy fundraisingowych oraz doświadczonych fundraiserów.

Wykłady te:

- pokażą metody nawiązania trwałej relacji z darczyńcom
- pokażą jak skutecznie kontaktować się z mediami, aby chciały nas wspierać w realizowanych zamierzeniach fundraisingowych
- pokażą jak przygotować kampanię oraz zrealizować jej zamierzenia tak aby przyniosła pozytywne efekty
- stworzą możliwość do nawiązania relacji z środowiskiem biznesowym

Dla każdego uczestnika będzie to niebywała możliwość podniesienia swoich kwalifikacji. Zaproszeni prelegenci pokażą praktyczną stronę i narzędzia wykorzystywane na co dzień w działaniach fundraisingowych.

Uczestnicy podniosą swoje kwalifikacje oraz zdobędą motywację do dalszego aktywnego działania.

W czasie konferencji będzie można nawiązać relacje, które pomogą poznać od podszewki metody działania profesjonalnych fundraiserów, zasady współpracy organizacji pozarządowych z biznesem. Konferencja jest również doskonałym momentem na nawiązanie nowych relacji, integrację środowiska fundraiserów.

Zapraszamy do udziału w Międzynarodowej Konferencji

Fundraisingu zgłoszenia można dokonać poprzez:

www.konferencja.fundraising.org.pl,

tel. 12 423 80 07