

Szkolenie z fundraisingu

Autor: Grzegorz Grabowski

11.05.2012.

Zmieniony 31.05.2012.

Zielonkowskie Forum Samorządowe zaprasza na kolejne warsztaty w ramach Powiatowego Biura Wspierania Ekonomii Społecznej. Tym razem na temat pozyskiwania środków na działalność, a w tym:

- ogólna filozofia fundraisingu (m. in. strategie budowania budżetu, motywatory i demotywowatory darczyńców, piramida fundraisingowa),

- konkretne metody (sposoby) na pozyskiwanie środków na działalność społeczną, charytatywną,

kulturalną,

- strona formalno-prawna działalności fundraisingowych,

- konkretne przykłady (case study) działalności fundraisingowych,

- źródła finansowania działalności, szczególnie z funduszy norweskich.

Warsztaty odbędą się w dniach 8-10 czerwiec w Hotelu Batorym w Turuszu. Karta zgłoszenia karta_uczestnictwa

RAMOWY PROGRAM SZKOLENIA FUNDRAISINGOWEGO

Piątek 8.06.2012

17.30 Wyjazd z Zielonki (miejsce zbiórki Gimnazjum Miejskie)

19.00. Kolacja

19.30. Sprawy organizacyjne.

SOBOTA 9.06.2012

9.00. Ćwiczenie

9.30 - 13.00 POWIEDZ MI, KIM JESTEŚ - CZYLI MISJA I WIZJA ORGANIZACJI I ICH ROLA W DZIAŁALNOŚCI FUNDRAISINGOWEJ

- Jak zbudować misję i wizję organizacji?
- Misja i wizja organizacji/projektu - case study
- Diagnoza organizacji/diagnoza projektu (dobra analiza SWOT)
- Wyniki oraz klienci stowarzyszenia, fundacji i innych projektów społeczno-kulturalnych
- Test Planet - czyli moja organizacja na tle innych
- Konkurencyjna pozycja w organizacjach non-profit

13.15 - 14.30 OBIAD

15.50 - 18.00 FUNDRAISING - FILOZOFIA CZY METODYKA DZIAŁANIA?

- Co to jest fundraising? - spojrzenie okiem teoretyka i praktyka
- Elementy zdrowego budżetu organizacji non-profit
- Piramida fundraisingowa - czyli jak wychować sobie darczyńców
- Motywatory i demotywowatory darczyńców (portret darczyńcy)
- Segmentacja darczyńców - case study
- Test windy - czyli donator w 30 sekund
- Narzędziownik fundraisier - 25 podstawowych metod pozyskiwania środków

18.30 - KOLACJA

9.06.2012 NIEDZIELA (6 GODZIN):

9.00-9.30 ☞ NIADANIE

9.30 - 11.00 METODY FUNDRAISINGOWE

- Podstawowe i uzupełniające metody fundraisingowe

- Pay-roll, Kapitał żelazny, zbiórka publiczna, darowizna, event specjalny, programy lojalnościowe, wykorzystanie narzędzi IT w działaniach fundraisingowych - omówienie teoretyczne i praktyczne case study

- Zasada 4P w marketingu umotywowanym społecznie i fundraisingu

- 4P Metodyka konkretnego przypadku czyli co zaproponujesz darczyńcy?

11.15- 13.30 SPONSORING DLA DZIAŁAŁA NON-PROFIT

- Sponsoring czy mecenat? - chaos pojęciowy a rzeczywistość

- Klucz powiń za - czyli o co chodzi w sponsoringu?

- Kształt umowy sponsoringowej (co? za co? komu? na jakich warunkach?)

- Dobry sponsor to - research w poszukiwaniu sponsora

- Etapy współpracy ze sponsorem

- Jak napisać list sponsoringowy?

- Jak zbudować ofertę sponsoringową?

14.00 - WYJAZD

W razie pytań prosimy o kontakt 510 270 767.