



Zielona Szkoła Fundraisingu FAOO

Kurs dla organizacji
działających na rzecz ochrony
przyrody i środowiska

Bądź niezależny, buduj stabilność,
naucz się zbierać fundusze!



Fundacja Akademia
Organizacji Obywatelskich



Program
Edukacji
Fundraisingowej



POLSKO-AMERYKAŃSKA
FUNDACJA WOLNOŚCI

Jaki jest cel kursu?

Kurs organizowany przez Fundację Akademia Organizacji Obywatelskich (FAOO) ma na celu wzmocnienie kompetencji potrzebnych do wypracowania strategii pozyskiwania środków oraz prowadzenia bieżących działań fundraisingowych, służących wzmocnieniu stabilności i potencjału finansowego organizacji.

Kurs rozwinięte potrzebne kompetencje, nie będzie jednak warunkiem wystarczającym do tego, by stworzyć i wdrożyć optymalną dla danego stowarzyszenia czy fundacji strategię pozyskiwania środków. Wiele zależy od tego, jakie znaczenie przypisze rozwojowi fundraisingu kierownictwo organizacji; także od zrozumienia, że uzyskanie pożądanego efektów wymaga regularnych, długookresowych wysiłków i zespołowej pracy.

Dla kogo przeznaczony jest kurs?

Kurs adresowany jest do osób odpowiedzialnych za fundraising (mogą to być zarówno fundraiserzy, jak i członkowie zarządów) w organizacjach pozarządowych działających na rzecz ochrony przyrody i środowiska (co powinno być odzwierciedlone zarówno w celach statutowych, jak i faktycznej działalności). Organizacje takie powinny być aktywne przynajmniej od dwóch lat, dysponować budżetem i stałym zespołem. Osoba zgłaszająca się do udziału w kursie musi mieć minimum roczny staż pracy związanej z pozyskiwaniem środków w organizacji i na stałe z nią współpracować. W pierwszej kolejności przyjmowane będą osoby z organizacji zlokalizowanych poza dużymi ośrodkami miejskimi.

Zajęcia w Szkole są bezpłatne. Uczestnicy/uczestniczki we własnym zakresie pokrywają koszty ew. przejazdów i zakwaterowania związanych z udziałem w szkoleniach stacjonarnych.

Jaki jest program kursu?

Kurs realizowany jest w formule blended-learningu, łączącej szkolenia stacjonarne z nauką online i wykonywaniem indywidualnych zadań wdrożeniowych. W jego skład wchodzi:

- 4 dwudniowe szkolenia stacjonarne poświęcone takim tematom, jak źródła i metody pozyskiwania środków, elementy prawa dla fundaisera, pozyskiwanie środków od osób indywidualnych, marketing i komunikacja w fundraisingu, planowanie kampanii fundraisingowej, i innym.
- 4 szkolenia e-learningowe przeznaczone do samodzielnej nauki.
- Indywidualne konsultacje i wykonanie 4 zadań zaliczeniowych.
- 2 webinaria (otwierające i kończące kurs).

UWAGA!

W związku z sytuacją pandemiczną FAOO zastrzega sobie prawo do zmiany szkoleń stacjonarnych na szkolenia online.

Jak się zgłosić do udziału w kursie?

Osoby chcące wziąć udział w kursie muszą spełnić formalne warunki uczestnictwa, wypełnić i wysłać dostępny na stronie www.fao.pl formularz zgłoszeniowy w terminie do 1 września 2021. Wyniki rekrutacji zostaną ogłoszone 13 września 2021.



Program

Tematyka webinarów, szkoleń i zadań zaliczeniowych

Webinarium otwierające Szkołę

- Wprowadzenie do tematyki Szkoły
- Program i organizacja nauczania
- Wystąpienie gościa specjalnego
- Dlaczego warto ukończyć Szkołę i jak to zrobić?

Szkolenie 1

Wprowadzenie do fundraisingu.
Gdzie jest i czego potrzebuje
moja organizacja?

Prowadzący:

Andrzej Pietrucha, Lidia Kuczmierowska

- Mapa pojęć związanych z fundraisingiem – jakie obszary kompetencyjne oraz dotyczące zasobów i procesów wiążą się z pozyskiwaniem środków na działalność?
- Mity i fakty o fundraisingu ze źródeł prywatnych – czy moja organizacja jest w stanie zaangażować darczyńców indywidualnych i/lub firmy do współpracy?
- Fundraising niejedno ma imię – o różnych podejściach do pozyskiwania środków
- Modele finansowania organizacji – wady i zalety różnych rozwiązań
- Możliwe źródła pozyskiwania środków
Ocena poszczególnych źródeł
- Ocena obecnie realizowanej strategii fundraisingowej
- Cele fundraisingu – jak je formułować?

Zadanie nr 1

Analiza obecnej strategii finansowania organizacji oraz sformułowanie rekomendacji i celów fundraisingowych.

Szkolenie 2

Metody i techniki
pozyskiwania środków oraz
ich prawne uwarunkowania

Prowadzący:

Magda Sadłowska, Grzegorz Wiaderek

DZIEŃ 1.

Od kogo i jak można pozyskiwać
środki?

- Pozyskiwanie środków od osób indywidualnych (np. tradycyjne wysyłki, organizacja wydarzeń, zbiórki do puszki, 1% podatku)
- Pozyskiwanie środków od firm (prośby o darowizny finansowe lub rzeczowe, umowy sponsorskie, odpisy od pensji, usługi reklamowe)
- Pozyskiwanie środków przez internet (strony organizacji, crowdfunding, e-mailingi)

DZIEŃ 2.

ABC prawa dla fundraisera

- Ulgi podatkowe dla darczyńców indywidualnych i dla osób prawnych
- Ochrona danych osobowych
- Zbiórki publiczne, loterie i aukcje
- Crowdfunding
- Umowy w fundraisingu: darowizny, sponsorskie
- Prawne aspekty pozyskiwania przychodów z 1% podatku
- Sprawozdawczość

Zadanie nr 2

Ocena prawnych aspektów zastosowania wybranych metod pozyskiwania środków w mojej organizacji lub opis wdrożenia wybranej metody fundraisingowej wraz z uzasadnieniem.

Szkolenie 3

Marketing i komunikacja w fundraisingu

Prowadzący:

Lidia Kuczmierowska, Piotr Henzler,
Marcin Żukowski

Część I:

Marketing fundraisingowy

- Podstawy marketingu dla fundraisera
- Co powinniśmy wiedzieć o darczyńcy?
Darczyńca jako klient organizacji
- Segmentacja darczyńców
– rodzaje segmentacji, wybór strategicznych segmentów
- Co to jest fundraising mix?

Część II:

Promocja i komunikacja dla fundraiserów i fundraiserek

- Założenia strategii komunikacyjnej dla pozyskiwania środków
- Od segmentacji do komunikacji.
Grupy odbiorców i taktyki komunikacyjne
- Kanały i narzędzia komunikacji online i offline. Przegląd i przykłady zastosowania
- Jak tworzyć komunikaty fundraisingowe, by zwiększyć ich skuteczność?

Część III:

Podstawy komunikacji fundraisingowej w internecie

- Podstawowe kanały i narzędzia do komunikacji online z darczyńcami
- Jak wykorzystać media społecznościowe do fundraisingu?

Zadanie nr 3

Opracowanie analizy darczyńców (segmentacja) lub przygotowanie komunikatu fundraisingowego z komentarzem.

Szkolenie 4

Planowanie kampanii fundraisingowej

Prowadzący:

Andrzej Pietrucha, Zofia Kwolek

- Elementy planu kampanii
- Przykłady kampanii, które się udały i które się nie udały. Dlaczego?
- Opracowanie planu kampanii krok po kroku
- Komunikacja w kampanii.
Jak stworzyć dobry apel o wsparcie?
- Na co zwrócić uwagę, opracowując budżet i harmonogram?
- Kampania zintegrowana „Od zera do milionera” – przykład

Zadanie nr 4

Opracowanie założeń planu kampanii fundraisingowej.

Webinarium zamykające Szkołę

- Wnioski z oceny planów kampanii fundraisingowych opracowanych przez uczestników – lekcje do zapamiętania
- Co dalej po kursie?
Kilka wskazówek wdrożeniowych i dotyczących dalszego rozwoju
- Zakończenie Szkoły



Harmonogram Szkoły

WEBINARIA I SZKOLENIA	DATY
Webinarium otwierające Szkołę	29 września 2021
Szkolenie 1	6-7 października 2021
Szkolenie 2	17-18 listopada 2021
Szkolenie 3	8-9 grudnia 2021
Szkolenie 4	12-13 stycznia 2022
Webinarium zamykające Szkołę	23 lutego 2022

Szkolenia stacjonarne organizowane będą w środy oraz w czwartki w następujących godzinach:

- pierwszy dzień – godz. 10.30–18.00,
- drugi dzień – godz. 8.30–16.00.

Każdego dnia przewidziana jest przerwa na lunch oraz dwie przerwy na kawę.

Szkolenia stacjonarne odbywać się będą w Warszawie.

Oba webinaria – otwierające i zamykające Szkołę – rozpoczną się o godz. 11.00 i potrwać około godziny. FAOO zapewni dostęp do platformy umożliwiającej ich przeprowadzenie i nagranie.

Łączny szacowany czas, jaki uczestnik powinien przeznaczyć na naukę, wynosi ok. 100 godzin dydaktycznych, w tym 64 godziny na szkolenia stacjonarne oraz ok. 40 godzin na naukę online i wykonywanie zadań zaliczeniowych.

UWAGA!

W związku z sytuacją pandemiczną FAOO zastrzega sobie prawo zamiany szkoleń stacjonarnych na szkolenia online. W przypadku organizowania szkoleń online daty i godziny zajęć pozostają bez zmian. Decyzja, czy zajęcia będą organizowane w formie stacjonarnej czy zdalnej, zależeć będzie od aktualnej sytuacji epidemiologicznej i powszechnie obowiązujących przepisów prawa.



Piotr Henzler

Socjolog, trener i superwizor. Autor i realizator programów edukacyjnych dla organizacji pozarządowych i instytucji publicznych. Wcześniej dziennikarz, redaktor naczelny portalu Pracuj.pl. Autor i twórca materiałów reklamowych, promocyjnych i informacyjnych dla mediów elektronicznych i organizacji pozarządowych. Członek zespołu FAOO.

Lidia Kuczmierowska

Absolwentka PW, SGH oraz studiów MBA na Akademii Koźmińskiego. Doktorantka zarządzania. Superwizorka Stowarzyszenia Trenerów Organizacji Pozarządowych STOP. Ma dwudziestoletnie doświadczenie w prowadzeniu szkoleń i doradztwa w kraju i za granicą. Przez blisko 20 lat pracowała na kierowniczych stanowiskach w organizacjach pozarządowych i w biznesie. Specjalizuje się w tematyce zarządzania. Prezeska FAOO.

Zofia Kwolek

Wieloletnia szefowa komunikacji w UNICEF, odpowiedzialna m.in. za angażowanie ambasadorów oraz wsparcie fundraisingowych kampanii. Obecnie koordynuje pozyskiwanie funduszy ze źródeł prywatnych w Polskim Centrum Pomocy Międzynarodowej. W krótkim czasie przygotowała nową strategię komunikacji w organizacji i zrealizowała z sukcesem szereg fundraisingowych kampanii.

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 20 lat związany z organizacjami pozarządowymi. Członek Stowarzyszenia Fundraisingu oraz Stowarzyszenia Trenerów Organizacji Pozarządowych. Pracował dla Fundacji Wspólna Droga, Fundacji ITAKA, Fundacji BOŚ, od 2014 – członek zespołu FAOO.

Magda Sadłowska

Fundraiserka i managerka. Przez ostatnie 10 lat współpracowała m.in. z Amnesty International Polska, Watchdog Polska, Fundacją Dajemy Dzieciom Siłę (d. Fundacją Dzieci Niczyje), i innymi. Posiada doświadczenie zarówno w działaniach strategicznych, jak i realizacji projektów wykorzystujących fundraising Face to Face, Door to Door, kampanie telemarketingowe, kampanie online i akcje mobilizujące.

Grzegorz Wiaderek

Prawnik. Członek zarządu i współzałożyciel Instytutu Prawa i Społeczeństwa. W latach 1999-2011 koordynator Programu Prawnego Fundacji Batorego. Wcześniej przez 4 lata był pracownikiem Bankowego Funduszu Gwarancyjnego. Autor publikacji z zakresu prawa dotyczącego organizacji pozarządowych. Ekspert oceniający wnioski o dotacje w ramach różnych programów grantowych. Posiada bogate doświadczenia doradcze i szkoleniowe. Członek zespołu FAOO.

Marcin Żukowski

Uważa się za „cyfrowego tubylca”. Marketer, szkoleniowiec, prelegent i wykładowca. Ekspert social media. Autor dwóch bestsellerów - „Twoja firma w social mediach” oraz „Ty w social mediach”. Współpracował m.in. z PKO BP, Medicover, Unilever, Maspex. Przez pięć lat prowadził Stowarzyszenie MłodaRP aktywizujące młodych ludzi na polu polityki, gospodarki i kultury. Píše, komentuje i doradza w zakresie e-marketingu mediom, firmom i instytucjom.





Organizatorem kursu
jest Fundacja Akademia Organizacji Obywatelskich
ul. Królowej Marysieńki 48, Warszawa
tel. 664 098 691, e-mail: faoo@faoo.pl
www.faoo.pl



Szkoła Fundraisingu FAOO
jest organizowana w ramach
Programu Edukacji Fundraisingowej,
dzięki wsparciu Polsko-Amerykańskiej
Fundacji Wolności.