

Szkolenie pn. „Fundraising”

realizowane dla pracowników kadry administracyjnej i kierowniczej UŚ

Grupa 3 „Fundraising. Prowadzenie rozmów i negocjowanie”

Cele szkolenia

Celem szkolenia jest poznanie teoretyczne i praktyczne zasad całościowego prowadzenia działań fundraisingowych w organizacji. Zapoznanie się uczestników ze skutecznymi metodami pozyskiwania środków na cele ustalone przez organizację, w oparciu o nowoczesne narzędzia fundraisingowe. Zdobywanie umiejętności efektywnego przeprowadzania działań fundraisingowych, obejmujących kontakt pośredni i bezpośredni oraz raportowanie podejmowanych działań.

Efekty kształcenia i korzyści dla uczestnika

Zapoznanie się uczestników z pojęciem fundraisingu i elementów z nim związanych. Poznanie metod i narzędzi wykorzystywanych do pozyskiwania środków oraz umiejętność wdrożenia ich w praktyce. Nabycie umiejętności: prowadzenia skutecznych działań fundraisingowych w oparciu o wykorzystanie różnych metod; aktywnego pozyskiwania nowych darczyńców; opracowania ścieżki życia darczyńcy o opracowanie metod postępowania dla każdego elementu ścieżki; poznanie metod raportowania i weryfikowania podejmowanych aktywności.

Forma realizacji

Szkolenie przeprowadzone będzie w maksymalnie 20-to osobowych grupach i zawierać będzie pretest, prezentację obejmującą różne elementy dydaktyczne, post test oraz ankietę ewaluacyjną. W jego trakcie wykorzystane zostaną co najmniej następujące metody dydaktyczne: prezentacja z praktycznymi przykładami, dyskusja, studia przypadków, praca warsztatowa, symulacja.

Informacje o trenerce realizującej szkolenie

Paulina Kaczmarek, absolwentka Uniwersytetu Łódzkiego, na kierunku Dziennikarstwo i komunikacja społeczna. Fundraisingiem zajmuje się od 2016 roku, realizując kampanie fundraisingowe z takimi fundacjami jak Fundacja JiM czy Międzynarodowy Ruch na Rzecz Zwierząt Viva! Swoje doświadczenie podpira również wiedzą teoretyczną, zdobywaną na licznych konferencjach krajowych i międzynarodowych, między innymi na CEE Fundraising Conference.

**Harmonogram szkolenia wraz z programem
Grupa 3 – 13-14 lutego 2023**

<i>Godziny zajęć</i>	<i>Zakres tematyczny Dzień 1</i>
9.00 – 9.15	<i>Test sprawdzający (pre test)</i>
9.15 – 10.45	Fundraising w Polsce i na świecie – najważniejsze kampanie fundraisingowe i ich omówienie
10.45 – 11.00	<i>Przerwa</i>
11.00 – 13.15	Aktywne sposoby pozyskiwania darczyńców Cykl życia darczyńcy i osadzenie ich w strategii fundraisingowej Narzędzia fundraisingowe i praktyczne przykłady ich wykorzystania
13.15 – 13.30	<i>Przerwa</i>
13.30-16.00	Dlaczego Twoja oferta jest wyjątkowa - czyli jak argumentować korzyści w rozmowie z darczyńcą i co możesz zaoferować Skuteczny reserach.

<i>Godziny zajęć</i>	<i>Zakres tematyczny Dzień 2</i>
9.00 – 10.45	Przygotowanie do rozmowy telefonicznej oraz spotkania Sposoby dotarcia do właściwych osób w firmie sponsorskiej Ćwiczenia prowadzenia rozmów
10.45 – 11.00	<i>Przerwa</i>
11.00 – 13.15	Techniki negocjacyjne i tworzenie skryptu w oparciu o ich wykorzystanie Warsztaty przeprowadzenia rozmów
13.15 – 13.30	<i>Przerwa</i>
13.30-15.45	Inne formy kontaktów z darczyńcami biznesowymi Najważniejsze elementy każdej rozmowy z potencjalnym darczyńcą.
15.45 – 16.00	<i>Test sprawdzający (post test)</i> <i>Ankieta ewaluacyjna szkolenia (link)</i>