



## Specjalistyczny kurs Szkola Fundraisingu FAOO realizowany w ramach Programu Edukacji Fundraisingowej

**Bądź niezależny, buduj stabilność – naucz się zbierać fundusze!**

### Jaki jest cel Kursu?

Kurs służy wzmocnieniu kompetencji potrzebnych do wypracowania strategii fundraisingowej, pozwalającej budować stabilność i potencjał finansowy organizacji.

Kurs wzmocni potrzebne kompetencje, nie będzie jednak warunkiem wystarczającym, aby w pełni zrealizować cel zbudowania optymalnej dla organizacji strategii fundraisingowej. Wiele zależy od tego, jaką rangę ważności procesowi wzmocnienia potencjału fundraisingowego nada kierownictwo organizacji – jakie zasoby, w jakim czasie będzie skłonne na to przeznaczyć. Także od zrozumienia, iż osiągnięcie zakładanych celów wymaga na ogół 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 lokalnych organizacjach, mających swoją siedzibę poza dużymi ośrodkami miejskimi.** Organizacje takie powinny działać przynajmniej pełne dwa lata, dysponować budżetem i stałym zespołem. Osoba chcąc zgłosić się do udziału w Kursie musi mieć minimum roczny staż pracy związanej z pozyskiwaniem środków w organizacji zgłaszającej i na stałe z nią współpracować jako pracownik lub płatny współpracownik. Do udziału w programie nie będą przyjmowani wolontariusze.

### 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 fundraisera, pozyskiwanie środków od osób indywidualnych, planowanie kampanii fundraisingowej, i innym.
- Indywidualne konsultacje i wykonanie 4 zadań zaliczeniowych.
- 2 zamknięte webinaria (otwierające i kończące kurs).

### Jak się zgłosić do udziału w Kursie?

Osoby chcące wziąć udział w Kursie muszą spełnić formalne warunki uczestnictwa, wypełnić dostępny na stronie [www.faoo.pl](http://www.faoo.pl) formularz zgłoszeniowy online i przesłać go do FAOO w terminie do **22 marca 2017**. Wyniki rekrutacji zostaną ogłoszone najpóźniej 31 marca.



## Tematyka webinarów, szkoleń i zadań zaliczeniowych

### Webinarium otwierające Kurs

- Wykład: Dlaczego warto profesjonalnie podchodzić do fundraisingu? Z doświadczeń fundrisera  
*Gość: Dorota Lenarczyk, sekretarz zarządu Stowarzyszenia W.A.R.K.A. z Warki*
- Dodatkowe informacje o Kursie

### Moduł 1. Wprowadzenie do fundraisingu

*Prowadzący: Lidia Kuczmierowska, Piotr Henzler*

Mapa pojęć związanych z fundraisingiem – jakie obszary kompetencyjne oraz dotyczące zasobów i procesów w organizacji wiążą się z pozyskiwaniem środków na działalność

- Możliwe źródła pozyskiwania środków. Ocena poszczególnych źródeł
- Definiowanie potrzeb organizacji związanych z fundraisingiem: cele dotyczące środków (ile pieniędzy, na co, w jakim czasie jest nam potrzebnych) oraz cele dotyczące potrzebnych kompetencji i zasobów
- Ocena potencjału fundraisingowego organizacji na wyjściu
- Ocena obecnie realizowanej strategii (stopień dywersyfikacji źródeł, stopień zależności od największego źródła, czy zapewnia wystarczające finansowanie kluczowych działań statutowych, czy zapewnia wystarczające finansowanie kosztów stałych itd.).

#### Zadanie nr 1

Opracowanie oceny potencjału fundraisingowego lub obecnie realizowanej strategii fundraisingu

### Moduł 2. Źródła i metody pozyskiwania środków

*Prowadzący: Magda Sadłowska, Piotr Henzler, Grzegorz Wiaderek*

DZIEŃ 1. Od kogo i jak można pozyskiwać środki?

- Metody i techniki pozyskiwania środków od osób indywidualnych (direct mailing, door to door, zbiórki)
- Pozyskiwanie środków od firm (prośby o darowizny finansowe lub rzeczowe, umowy sponsorskie, odpisy od pensji, usługi reklamowe)
- Pozyskiwanie środków przez internet (strony organizacji, strony zbiórkowe, mailingi)
- Imprezy promocyjno-fundraisingowe
- 1% podatku PIT

DZIEŃ 2. ABC prawa dla fundrisera

- 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 użyteczności omawianych metod w odniesieniu do mojej organizacji



## Tematyka webinarów, szkoleń i zadań zaliczeniowych

### Moduł 3. Pozyskiwanie środków od osób indywidualnych

*Prowadzący: Andrzej Pietrucha, Joanna Szymańska*

- Podstawy marketingu dla fundraisera
- Segmentacja – sposoby tworzenia segmentów, wybór strategicznych segmentów
- Co powinniśmy wiedzieć o darczyńcy? Po co nam osoby?
- Co to jest fundraising mix i jak go tworzyć?
- Tworzenie ścieżki darczyńcy, inaczej projektowanie usługi filantropijnej
- Jak zarządzać relacjami, kiedy uda nam się już je nawiązać?

#### Zadanie nr 3

Opracowanie fundraising mixu

### Moduł 4. Planowanie kampanii fundraisingowej

*Prowadzący: Andrzej Pietrucha, Lidia Kuczmierowska*

- Po pierwsze: opracuj przypadek do wsparcia
- Elementy planu kampanii
- Przykłady kampanii, które się udały i które się nie udały. Dlaczego?
- Opracowanie planu krok po kroku
- Komunikacja w kampanii
- Budżet i harmonogram

#### Zadanie nr 4

Opracowanie założeń dwuletniego planu fundraisingowego organizacji (zadanie podsumowujące cały kurs)

### Webinarium zamykające Kurs

- Wnioski z przeglądu planów – lekcje do zapamiętania
- Co dalej po kursie? Kilka wskazówek wdrożeniowych i dotyczących dalszego rozwoju
- Zakończenie Kursu

---

Każdy moduł składa się z komponentu e-learningowego (oznaczającego samodzielne zapoznanie się z materiałami edukacyjnymi udostępnionymi online na platformie Kursodrom), dwudniowego szkolenia stacjonarnego oraz wykonania zadania zaliczeniowego polegającego na wykorzystaniu treści przekazanych podczas zajęć do planowania fundraisingu we własnej organizacji.

Wszystkie zadania zaliczeniowe będą mogły być indywidualnie konsultowane z trenerami-ekspertami. Każdemu uczestnikowi przysługuje 1,5 godziny konsultacji na każde zadanie, wliczając w to czas pracy trenera przeznaczony na zapoznanie się z materiałami oraz ich ocenę.



## Kadra Kursu

### Piotr Henzler

Edukator, trener i superwizor animacji i współpracy środowiskowej, socjolog ze specjalizacją socjologia organizacji pracy i zarządzania. Na co dzień związany z Fundacją Akademia Organizacji Obywatelskich, trener i członek Stowarzyszenia Trenerów Organizacji Pozarządowych STOP, ekspert Stowarzyszenia CAL. Autor i realizator programów edukacyjnych i rozwojowych z zakresu zarządzania organizacjami pozarządowymi i instytucjami publicznymi.

### 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 blisko 20 lat związany z organizacjami pozarządowymi. Członek Polskiego Stowarzyszenia Fundraisingu oraz Stowarzyszenia Trenerów Organizacji Pozarządowych. Pracował dla Fundacji Wspólna Droga, Fundacji ITAKA, Fundacji BOŚ, od 2014 – współpracuje z 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.

### Joanna Szymańska

Absolwentka dziennikarstwa oraz studiów podyplomowych z zakresu public relations oraz zarządzania projektami w Wyższej Szkole Europejskiej w Krakowie, a także studiów z zakresu *Design Management* prowadzonych przez SGH i IWP. Pracę zawodową rozpoczęła w biznesie, jednak od dwunastu lat związana jest zawodowo z trzecim sektorem. Od 2008 szkoli i doradza instytucjom i organizacjom pozarządowym w obszarach związanych z marketingiem i PR.

### 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 cywilnego, prawa dotyczącego organizacji pozarządowych i innych. Ekspert w zakresie oceny wniosków o dotacje w ramach różnych programów grantowych. Posiada bogate doświadczenia doradcze i szkoleniowe.



## Harmonogram i miejsce

Daty poszczególnych webinarium i szkoleń przedstawiono w tabeli poniżej:

WEBINARIA I SZKOLENIA	DATY
Webinarium otwierające Kurs	11 kwietnia 2017
Moduł 1. Wprowadzenie do fundraisingu	19-20 kwietnia 2017
Moduł 2. Źródła i metody pozyskiwania środków	31 maja – 1 czerwca 2017
Moduł 3. Pozyskiwanie środków od osób indywidualnych	28-29 czerwca 2017
Moduł 4. Planowanie kampanii fundraisingowej	13-14 września 2017
Webinarium zamykające Kurs	15 listopada 2017

Szkolenia stacjonarne organizowane są w środy i czwartki.

Zajęcia odbywają się w następujących godzinach:

- pierwszy dzień – godz. 11.00-18.00,
- drugi dzień – godz. 8.30-16.00.

Każdego dnia przewidziana jest przerwa na lunch oraz 2 przerwy na kawę.

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.

### Miejsce szkoleń

Szkolenia stacjonarne odbywać się będą w Warszawie, w siedzibie Polsko-Amerykańskiej Fundacji Wolności przy ul. Królowej Marysienki 48.

Webinaria zorganizowane zostaną poprzez specjalną platformę, do której dostęp online zapewni FAOO.

Materiały online wykorzystywane w Kursie znajdować się będą na platformie e-learningowej Kursodrom.



## Warunki rekrutacji i uczestnictwa

1. Do udziału w Kursie mogą się zgłaszać osoby odpowiedzialne za fundraising w lokalnych organizacjach, mających swoją siedzibę poza dużymi ośrodkami miejskimi. Organizacje takie powinny działać przynajmniej pełne dwa lata, dysponować budżetem i stałym zespołem. Kandydat/kandydatka musi mieć minimum roczny staż pracy związanej z pozyskiwaniem środków w organizacji zgłaszającej i na stałe z nią współpracować jako pracownik lub płatny współpracownik.
2. Spełnienie ww. kryteriów formalnych jest warunkiem koniecznym uczestnictwa w Kursie.
3. Kandydaci i kandydatki zgłaszają się do udziału w programie za pośrednictwem formularza online. Wypełniony formularz należy przesłać w terminie do dnia 22 marca 2017.
4. Możliwe jest zgłoszenie się dwóch osób z jednej organizacji, jednak FAOO nie gwarantuje – nawet w przypadku spełnienia wszystkich kryteriów – zakwalifikowania obu osób.
5. Zakwalifikowane zostaną osoby, które spełnią warunki formalne wymienione w punkcie 1 i uzyskają odpowiednią liczbę punktów w ocenie merytorycznej wypełnionego formularza. Ważna jest kompletność, czytelność i jakość informacji dotyczących organizacji, jej potrzeb fundraisingowych, planów w tym zakresie, jak i motywacji kandydata/kandydatki.
6. Lista przyjętych tworzona jest wg liczby punktów uzyskanych w wyniku oceny formularzy zgłoszeniowych oraz przy uwzględnieniu kryterium równych szans (dostępność innych form wsparcia, zapewnienie udziału organizacjom z różnych branż, miejscowości).
7. Udział w programie jest bezpłatny. Uczestnik musi jednak pokryć we własnym zakresie koszty podróży i zakwaterowania związane z udziałem w szkoleniach stacjonarnych. W szczególnych przypadkach możliwe będzie uzyskanie ograniczonego dofinansowania tych kosztów w formie dotacji przekazanej organizacji i wypłacanej w transzach po zjazdach szkoleniowych. Przewiduje się udzielenie nie więcej niż 5 takich dotacji.
8. Warunki ukończenia Kursu i otrzymania dyplomu obejmują:
  - uczestnictwo w szkoleniach stacjonarnych (dopuszcza się 2 dni nieobecności, w tym minimum 1 dzień z zapewnionym zastępstwem osoby z organizacji),
  - zaliczenie testów do kursów e-learningowych,
  - uzyskanie pozytywnych ocen wszystkich prac zaliczeniowych.
9. Do programu nie będą przyjmowane osoby, które w przeszłości zgłaszały uczestnictwo w wydarzeniach organizowanych FAOO, a ostatecznie nie wzięły w nich udziału, nie informując o tym z wyprzedzeniem Fundacji (z uwagi na zwiększone ryzyko zmarnowania się miejsca).

