



› DOZENTINNEN UND DOZENTEN

Unsere Dozentinnen und Dozenten sind renommierte Experten des Hochschulfundraising aus Wissenschaft und Wirtschaft. Die Weiterbildung wird geleitet von Petra Bölling. Sie ist Leiterin der Stabsstelle Universitätsförderung der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster, ausgebildete Fundraising-Managerin und verfügt über langjährige Berufserfahrung im Hochschulfundraising.

› TERMINE UND VERANSTALTUNGSORT

Die Module finden in Blockveranstaltungen von Montag bis Freitag statt. Modul I wird in den Räumlichkeiten der WWU Weiterbildung, Königsstraße 47, 48143 Münster durchgeführt, Modul II an der Fundraising Akademie in Frankfurt am Main.

Modul I: 09.–13.11.2015 | Modul II: 15.–19.02.2016

› KOOPERATIONSPARTNER

Die Fundraising Akademie mit Sitz in Frankfurt am Main ist Deutschlands ältester und größter Anbieter von Fundraising-Seminaren. Darüber hinaus ist sie Herausgeber zahlreicher Fachpublikationen und bietet Beratungsleistungen für gemeinnützige Organisationen sowie Unternehmen an, die am Aufbau eines CSR-Konzepts oder einer Fundraising-Strategie interessiert sind.

› ANMELDUNG UND KONTAKT

Zugangsvoraussetzungen sind ein erster Hochschulabschluss oder ein gleichwertiger Abschluss sowie eine mindestens einjährige Berufserfahrung. Es besteht eine Anrechnungsmöglichkeit von Modul I im Zertifikats-/Masterstudiengang „Hochschul- und Wissenschaftsmanagement“ der Universität Münster.

Weitere Informationen zum Lehrgang und zur Anmeldung finden Sie unter www.wwu-weiterbildung.de/hochschulfundraising oder kontaktieren Sie uns direkt unter:

WWU Weiterbildung gemeinnützige GmbH
Alexandra Höhn, Ass. jur.
Tel.: 0251 83-21740 | Fax: 0251 83-21709
E-Mail: alexandra.hoehn@uni-muenster.de

oder

Fundraising Akademie gemeinnützige GmbH
Petra Buschkämper
Tel.: 069 58098-321 | Fax: 069 58098-271
E-Mail: pbuschkaemper@fundraisingakademie.de

› TEILNAHMEENTGELT

Das Teilnahmeentgelt für den Lehrgang beträgt 3.500,00 Euro. Darin enthalten sind die Teilnahme an den Lehrveranstaltungen, die Seminarunterlagen sowie die Tagungsverpflegung. Der Lehrgang ist umsatzsteuerbefreit.

REFERENT/-IN HOCHSCHULFUNDRAISING ZERTIFIZIERTE WEITERBILDUNG



IN
KOOPERATION
MIT DER
FUNDRAISING
AKADEMIE



› KONZEPT UND ZIELGRUPPE

Fundraising ist immer häufiger ein zentrales Element der Finanzierung deutscher Hochschulen. Vor dem Hintergrund knapper öffentlicher Mittel und der damit verbundenen strukturellen Unterfinanzierung sind Hochschulen darauf angewiesen, weitere Finanzierungsquellen zu erschließen und Fundraising als strategische Führungsaufgabe zu implementieren.

Die WWU Weiterbildung gemeinnützige GmbH/Westfälische Wilhelms-Universität Münster bietet in Kooperation mit der Fundraising Akademie gemeinnützige GmbH die Weiterbildung „Referent/-in für Hochschulfundraising“ an. Im Fokus der Weiterbildung steht u. a. die Analyse potenzieller Zielgruppen, die Auswahl von Fundraising-Instrumenten, die Ansprache der Mittelgeber sowie deren Bindung und Betreuung.

In diesem Lehrgang lernen die Teilnehmenden, eigene Fundraising-Kampagnen strategisch zu planen und umzusetzen. Das Angebot richtet sich sowohl an Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in Hochschul- und Wissenschaftseinrichtungen als auch in Organisationen, die sich im Bereich Hochschulfundraising spezialisieren möchten.

› AUFBAU

Die Weiterbildung besteht aus zwei aufeinander aufbauenden Modulen mit je 4,5 Präsenztagen und wird berufsbegleitend, in Gruppen von max. 25 Teilnehmenden, absolviert. Das Wissen wird im Rahmen von Vorträgen, Diskussionen, Übungen und Fallstudien vermittelt. Die Regelstudienzeit beträgt ca. 6 Monate.

Die Teilnehmenden erhalten nach erfolgreichem Abschluss das Zertifikat „Referent/-in für Hochschulfundraising“, verliehen durch die Fundraising Akademie.

› INHALTE

MODUL 1

› Grundlagen, Trends, organisatorische Einbindung und Ethik

Das Seminar zeigt die zentralen Grundlagen, Methoden und Instrumente des Fundraising sowie die aktuellen Trends des nationalen Fundraisingsmarktes auf.

› Netzwerkmanagement im Hochschulfundraising

Einer der Schlüsselfaktoren für erfolgreiches Hochschulfundraising ist das Netzwerkmanagement. Die Teilnehmenden lernen anhand einer zielorientierten Stakeholderanalyse, Netzwerke zu erkennen, zu pflegen und zu nutzen.

› Major Giving, Capital Campaigns und Spendergespräche

Die Gewinnung von Großspenden spielt beim Hochschulfundraising eine besondere Rolle. Die USA oder auch Großbritannien sind Vorreiter im „Major Giving“ und bei „Capital Campaigns“. Best Practice-Beispiele und der internationale Vergleich zeigen Strategien auch für die deutschen Hochschulen auf. Die Teilnehmenden werden befähigt, Großspenden-Kampagnen zu planen und umzusetzen.

MODUL 2

› Social Media und Geldauflagenmarketing als spezielle Instrumente des Fundraising

Die Teilnehmenden erhalten Einblick in die Möglichkeiten des Einsatzes von Social Media als Instrument des Fundraising und lernen, wie Kampagnen über soziale Medien initialisiert werden können. Als weiteres Instrument des Fundraising wird das Geldauflagenmarketing behandelt. Dabei erlangen die Teilnehmenden Kenntnisse über die Grundlagen und das Vorgehen zur Akquise von Geldauflagen bei Gerichten.

› Stiftungen und Philanthropie in Deutschland

In diesem Seminar werden die Fragen behandelt, wie erfolgreiches Stiftungsmanagement umgesetzt werden kann und wie mit Hilfe von Stiftungsmarketing Testamentspenden oder hohe Zustiftungen gewonnen werden können. Zudem wird Hintergrundwissen zur Philanthropie in Deutschland gegeben: Welche Motive haben Mäzene, ihr Vermögen der Wissenschaft zur Verfügung zu stellen und wie können diese für Projekte begeistert werden.

› Konzeptionslehre: Von der Situationsanalyse zum fertigen Fundraisingkonzept

Für ein erfolgreiches Hochschulfundraising ist Wissen zu den Themen Konzeptionslehre und Kampagnentraining elementar. Die Teilnehmenden erarbeiten jeweils zum Abschluss des Moduls 1 und 2 für einen „echten“ Kunden ein Fundraisingkonzept. Sie analysieren und strukturieren unter Einbezug der relevanten Methoden Problemstellungen im Bereich Hochschulfundraising, tragen die zur Lösung notwendigen Informationen zusammen und präsentieren die Ergebnisse.

ZERTIFIKATSLEHRGANG HOCHSCHULFUNDRAISING