



Tagesworkshop - Großspendengespräch

Das effektive Großspendengespräch: quick and friendly zum Erfolg

Die Ansprache und Gewinnung von Großspendern gehört zur Königsdisziplin im Fundraising. Für viele Organisationen und Stiftungen gehört dieses Spendersegment zum wichtigsten Ansatzpunkt für die Mittelbeschaffung. Da viele Akteure in den Zielgruppen der vermögenden Privatpersonen und Unternehmern noch nicht optimal vernetzt sind, muss Aufbauarbeit geleistet werden. Dazu gehört die Lokalisierung von geeigneten Personen, der Aufbau eines Großspendernetzwerkes, die zielgerichtete Ansprache und die verbindlich Betreuung der Geber.

Im Workshop werden die wesentlichen Aspekte des Großspenderfundraising angesprochen. Im Mittelpunkt stehen die Lokalisierung geeigneter Unterstützer, die Kontaktaufnahme über Netzwerke und auf Veranstaltungen, die telefonische Terminabstimmung und das persönliche, erfolgsorientierte Gespräch. Dabei wird eine Methode vorgestellt und trainiert, mit der bereits beim ersten Gespräch erfolgreich große Spendenbeträge akquiriert werden können.

Der Tagesworkshop richtet sich an:

- Großspenderfundraiser, Fundraiser, Vorstände und Geschäftsführer von NGO's und Stiftungen

Hinweise und Informationen

Teilnahmebeitrag: 250 Euro

Seminarbesuch, Arbeitsunterlagen und Pausengetränke sind im Preis enthalten.

Termine

- Dienstag, 09. Mai 2017, in Berlin
- Donnerstag, 08. Juni 2017, in Nürnberg
- Donnerstag, 14. September 2017, in Frankfurt
- Dienstag, 10. Oktober 2017, in Hannover

Seminarprogramm



Referent

Andreas Schiemenz arbeitet seit über 40 Jahren im Vertrieb und seit über 25 Jahren im Fundraising. Als Leiter Philanthropie & Stiftungen berät er vermögende Privatpersonen und Unternehmen. Im September 2015 ist sein Buch „Das persönliche Gespräch“ als Handbuch für das Großspenderfundraising bei Springer Gabler erschienen.

- 09:45 Begrüßungskaffee
- 10:00 Großspenderlokalisierung:
Bestandsanalyse und Zielgruppenberschreibung
- 10:30 Die Dramaturgie in der Großspendergewinnung
- 11:00 Mit Small Talk ein stabiles Fundament setzen
- 11:30 Coaching 1:
Small Talk in verschiedenen Situationen, Einstiegssätze, Gesprächsführung
- 12:30 Mittagspause
- 13:30 Telefonische Terminvereinbarung
- 14:00 Coaching 2:
Begrüßung, Gesprächsführung, Nachfassen, Einwandbehandlung
- 15:00 Kaffepause
- 15:15 Das persönliche Gespräch
Vorbereitung, Handouts, Gesprächsaufbau, Abschlussfrage
- 15:45 Coaching 3:
Eröffnungsformulierungen, Einwandbehandlungen
- 16:45 Fazit
- 17:00 Ende des Seminars

Anmeldung

Sie können sich für den Tagesworkshop „Großspendergespräch“ per Fax oder E-Mail anmelden. Zur Anmeldung oder bei Fragen zum organisatorischen Ablauf steht Ihnen Christian Schleicher gern zur Verfügung. Die Teilnehmerzahl ist begrenzt. Bitte melden Sie sich rechtzeitig an. Danach erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und die Rechnung. Überweisen Sie bitte den Teilnahmebeitrag nach Erhalt der Rechnung. Der Rücktritt bis eine Woche vor dem Seminar ist kostenfrei. Danach müssen wir leider den Betrag in voller Höhe erheben.

Kontakt und Ansprechpartner

Christian Schleicher
Fundraising Akademie gGmbH
Emil-von-Behring-Straße 3
60439 Frankfurt am Main

Tel. +49(0)69 580 98-275
Fax +49(0)69 580 98-271
schleicher@fundraisingakademie.de
www.fundraisingakademie.de

Partner der Fundraising Akademie

vanacken

