

Workshop Kapital-Kampagne

Kapital-Kampagne: Fundraising für größere Investitionen



Sie planen größere Investitionen in Ihre Organisation, brauchen ein neues Gebäude, weil Ihre Organisation aus allen Nähten platzt oder Pferde, um Kindern ein einzigartiges Therapieangebot zu ermöglichen? Vielleicht benötigen Sie Kapital für eine Stiftungsgründung oder um ein neues Projekt oder Unternehmen an den Start zu bekommen.

In all diesen Fällen ist es mehr Geld, als Sie üblicher Weise einwerben. Eine Kapital-Kampagne kann in solchen Fällen die richtige Methode sein. Kapital-Kampagnen sind langfristige Projekte, die für kreative Fundraiser eine reizvolle Aufgabe sind und die helfen, neue Dinge in Organisationen anzuschieben.

In diesem Workshop stellen wir Ihnen anhand einer Reihe von Beispielen verschiedene Ansätze von Kapital-Kampagnen vor. Dabei entdecken Sie, worum es bei einer Kampagne geht. Zugleich werden Sie erkennen, warum es immer eine einzigartige Kampagne ist, die das Einwerben großer Summen ermöglicht. Sie lernen, wie Kapital-Kampagnen aufgebaut und vorbereitet werden. Die Voraussetzungen zum Gelingen diskutieren wir mit Ihnen und machen Sie auf die Tücken im Projektmanagement der Kampagne aufmerksam. Sie lernen im Workshop die Funktionsweise von Kapital-Kampagnen kennen und verfügen anschließend über ein Grundgerüst, wie Sie Ihre eigene Kampagne planen können.

Seminarverlauf

Ein Mix aus Input, Diskussion und kleinen Übungen lässt Sie in das Thema einsteigen und zeigt Ihnen, worauf es bei einer Kapital-Kampagne ankommt.

10:00 bis 12:30 Uhr

Teil 1 Einführung Kapital-Kampagne: Die Methode für besondere Anlässe

Anhand von verschiedenen Beispielen aus Deutschland stellen wir Ihnen die Funktionsweise von Kapital-Kampagnen vor und diskutieren mit Ihnen die Voraussetzungen und Bedingungen für den Erfolg der Kampagnen.

ab 12:30 Uhr Pause

13:30 bis 15:00 Uhr

Teil 2 Konzepte von Kapital-Kampagnen: Die Strategie bestimmt den Erfolg

Entscheidend für den Erfolg sind strategische und operative Planung. Wir erarbeiten gemeinsam, auf welche Aspekte es ankommt. Dabei erfahren Sie auch, wie Ihre Mission Ihnen die Aufgabe erleichtern kann.

15:30 bis 16:30 Uhr

Teil 3 Gelingen einer Kapital-Kampagne: Ohne Projektmanagement taugt keine Strategie

Das Herz jeder Kapital-Kampagne ist das Projektmanagement. Worauf es hierbei ankommt und welche Stolpersteine zu beachten sind, bildet den dritten Teil des Workshops. Wir sprechen über Kosten und welche Aufgaben bei der Umsetzung auf Sie zukommen.

16:30 bis 17:00 Uhr Offene Fragen und Abschluss des Workshops

Referenten

Kai Fischer ist Partner bei Mission-Based Consulting und berät seit fast 20 Jahren Nonprofit-Organisationen in der strategischen Planung sowie im Fundraising. In den letzten 10 Jahren hat er mehrere Organisationen zu Kapital-Kampagnen beraten sowie Kampagnen mit entwickelt und begleitet. Er ist Referent der Fundraising-Akademie, Autor von Fundraising-Fachbüchern sowie Lehrbeauftragter an der HWR in Berlin.

Dr. Katrin Jutzi ist ebenfalls Partnerin bei Mission-Based Consulting und berät seit mehr als 15 Jahren das Management von Nonprofit-Organisationen in Fragen der Führung und der Organisation. Als Expertin sorgt sie bei Kapital-Kampagnen für die Verankerung der Kampagne in der Organisation und begleitet Projektteams bei der Umsetzung der Kampagne. Ihr besonderes Augenmerk liegt dabei auf dem Projektmanagement.

Hinweise und Informationen

Teilnahmebeitrag: 250 Euro

Seminarbesuch, Arbeitsunterlagen und Pausengetränke sind im Preis enthalten.

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.

Termine

Mittwoch, 07. Oktober 2015, in Berlin

Mittwoch, 25. November 2015, in Frankfurt am Main

Kontakt und Anmeldung

Sie können sich für den Workshop „Kapital-Kampagne“ per Fax oder Email anmelden. Zur Anmeldung oder bei Fragen zum organisatorischen Ablauf steht Ihnen Chantal Sorg gern zur Verfügung.



Chantal Sorg
Fundraising Akademie
Emil-von-Behring-Straße 3
60439 Frankfurt/Main

Tel.: 069-580 98-206
Fax: 069-580 98-271
sorg@fundraisingakademie.de

www.fundraisingakademie.de

Partner der Fundraising Akademie

