



Workshop – Warum Menschen spenden

Motive von Förderern berücksichtigen und strategisch Beziehungen aufbauen

Wer sein Fundraising erfolgreich weiterentwickeln will, muss wissen, wie Spender ticken und warum sie spenden. Hierauf baut erfolgreiches Fundraising auf. Sie schaffen entsprechende Angebote und passen die Kommunikation zielgenau an.

In diesem Workshop schauen wir uns unterschiedliche Gebe-Logiken an und besprechen die Beziehungen, die mit den verschiedenen Logiken verbunden sind. Dies bildet die Grundlage, um strategisch zu überlegen, mit welchen Gruppen von Förderern man arbeiten möchte. Damit lassen sich Zielgruppen genauer fassen und für die eigene Organisation, Stiftung oder Unternehmen gewinnen. Anschließend stehen die Kommunikation mit den Förderern im Zentrum und die Frage, in welcher Form Angebote gemacht werden. Um dies zu konkretisieren, arbeiten wir mit dem Persona-Konzept.

Der Workshop richtet sich an:

Fundraiser/innen, Geschäftsführer, Verantwortliche für Fundraising-Strategie

- die Hintergründe für Spendenentscheidungen kennen lernen möchten,
- Gebe-Logiken strategisch nutzen und ihr Fundraising hierauf ausrichten möchten,
- erarbeiten wollen, welche Zielgruppen „passen“ und wie diese erreicht werden können.

Hinweise und Informationen

Teilnahmebeitrag: 260 Euro

Seminarbesuch, Arbeitsunterlagen und Pausengetränke sind im Preis enthalten.

Termine

- Montag, 25. September 2017, in Berlin
- Mittwoch, 04. Oktober 2017, in Hannover
- Dienstag, 05. Dezember 2017, in Frankfurt am Main

Seminarprogramm



Referent

Dr. Kai Fischer ist geschäftsführender Partner von Mission-Based Consulting. Er begleitet seinen Kunden, wenn sie langfristige Beziehungen zu Förderern und Kunden aufbauen. Neben Strategie und der Entwicklung von Mission-Statement umfasst seine Beratungstätigkeit auch Storytelling, die Erarbeitung von Ansprache-Strategien sowie das Training in Kommunikationssituationen.

10:00 Begrüßung und Kennenlernen

Wer ist da? Ausblick auf den Tag

10:30 Warum Menschen spenden – Gebe-Logiken und Beziehungen im Fundraising

Was hinter dem Spenden steht und welche Beziehungen Menschen eingehen

12:00 Förderer-Motive

Was motiviert Menschen zu spenden?

13:00 Mittagspause

14:00 Strategische Implikationen für die eigene Arbeit

Welche Folgen hat dies für Ihre Arbeit?

15:00 Entwicklung Ihrer Förderer-Persona

Sie entwickeln Ihren idealtypischen Spender

16:30 Abschluss des Workshops

Was nehmen Sie mit nach Hause?

17:00 Ende

Anmeldung

Sie können sich für den Workshop „Warum Menschen spenden“ 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

