



Initiative für gemeinnütziges Vererben Fortbildung zum Aufbau einer regionalen Fach- und Kompetenzgruppe für Erbschaftsmarketing

2. Praxisausbildung 2017/2018 für Norddeutschland

Seien Sie von Anfang an mit dabei!

Das Thema gemeinnütziges Vererben ist ein wichtiges „Wachstumsthema“ im Fundraising. Davon sollten auch regional tätige Organisationen und Stiftungen profitieren. Mit unserer Initiative für gemeinnütziges Vererben bieten wir ein Qualifizierungsprogramm für Fundraisingverantwortliche mit dem Ziel an, regionale Fachgruppen zum Thema Erbschaftsmarketing aufzubauen.

Das Fortbildungsangebot richtet sich an:

Fundraising-Verantwortliche mit mindestens zweijähriger Erfahrung in einer gemeinnützigen und im norddeutschen Raum tätigen Organisation oder Stiftung.

Tagungsort

Hamburg und Berlin

Termine

1. Kurseinheit: Do. 23.11. / Fr. 24.11.2017
2. Kurseinheit: Do. 25.01. / Fr. 26.01.2018
3. Kurseinheit: Do. 19.04. / Fr. 20.04.2018
4. Kurseinheit: Do. 21.06. / Fr. 22.06.2018

Ziele

- Auf- und Ausbau fachlicher und persönlicher Kompetenzen im Bereich Erbschaftsmarketing
- Entwicklung von regionalen Fachgruppen und Umsetzung von Kooperationsprojekten zum gemeinnützigen Vererben

Angebot

Den Kursteilnehmerinnen und -teilnehmern wird eine professionelle Fortbildung und Begleitung zur Weiterentwicklung des Erbschaftsmarketings angeboten. Sie können mit den teilnehmenden Kolleginnen und Kollegen Teil einer regionalen Fach- und Kompetenzgruppe gemeinnütziges Vererben werden.

Die Fortbildung ist auf einen längeren Gesamtzeitraum angelegt. Diese zeitliche Struktur soll die nachhaltige Implementierung bzw. Weiterentwicklung des Erbschaftsmarketing in den Organisationen begleiten und stützen.

Leistungen

1. Die Teilnehmer/-innen werden in diesem Zeitraum an vier zweitägigen Fortbildungsveranstaltungen teilnehmen. Die Fortbildungsveranstaltungen bestehen aus zwei Hauptelementen:
 - Fundraising-Experten aus dem Dozententeam der Fundraising Akademie mit Praxis-Erfahrungen im Erbschaftsmarketing schulen die Teilnehmerinnen und Teilnehmer.
 - Im kollegialen Austausch werden konkrete Handlungsstrategien im Erbschaftsmarketing für die beteiligten regionalen Organisationen entwickelt.
2. Zusätzlich treffen sich die Teilnehmer/-innen zum kollegialen Austausch und zur Weiterentwicklung von Projekten zwischen den zweitägigen Fortbildungsveranstaltungen. Auch hier werden sie von erfahrenen Fundraising-Beraterinnen und -Beratern begleitet. Weitere Vernetzungsmöglichkeiten werden Online und bei Bedarf auch in Form von Telefonkonferenzen angeboten.

Themenschwerpunkte

der zweitägigen Fortbildungsveranstaltungen

1. Kurseinheit: Institutional Readiness
Ethische Fragestellungen
Strategische Planungsschritte
2. Kurseinheit: Identifizierung potenzieller Erblasser
Kommunikation und Beziehungspflege
Erbrecht
3. Kurseinheit: Zeit- und Kostenplanung
Maßnahmenplanung und Umsetzung
Kooperationsmöglichkeiten
4. Kurseinheit: Soft Skills
Datenschutz
Nachhaltigkeit und Erfolgskontrolle

Zeitlicher Ablauf und Zusatzangebot

Die Kurseinheiten beginnen jeweils donnerstags um 9.30 Uhr und enden freitags um 17.00 Uhr

Begleitangebot: Drei Veranstaltungen zum kollegialen Austausch zwischen den vier Kurseinheiten beginnen jeweils um 14.00 Uhr. Sie sind in der Regel auf drei Zeitstunden begrenzt.

Referenten



Ehrenfried Conta Gromberg ist Geschäftsführender Gesellschafter von Spendwerk. Er leitete über 200 Projekte für lokale und bundesweite Organisationen in den Bereichen Strategie, Geschäftsmodell, Storytelling, Großspendenfundraising. Ehrenfried Conta Gromberg ist Experte für Positionierung, Storytelling und Gesprächsführung. Besonders das Großspendenfundraising liegt ihm am Herzen. Unter anderem schult er Teams dabei, sich für eine Capital Campaign oder im Erbschaftsfundraising richtig aufzustellen. Als Autor arbeitete er an mehreren Handbüchern mit, schrieb das Handbuch Sozialmarketing und war Mitherausgeber des Arbeitshandbuchs Finanzen für den Sozialen Bereich (FINSO). Er begleitet Entrepreneur, ist Business Angel und interessiert sich für Social Entrepreneurship.



André Lersch ist Leiter der Agentur KOSO – Kommunikationsberatung und Sozialmarketing, die er 2005 gegründet hat. Schwerpunkt seiner Arbeit ist die Entwicklung von Kommunikations- und Marketingkonzepten für Dienstleistungsunternehmen und gemeinnützige Organisationen. Das Leistungsspektrum gründet auf einer umfassenden beruflichen Praxiserfahrung durch langjährige Tätigkeit als Leiter einer Verlagsgesellschaft, einer mehrjährigen Referententätigkeit im sozialen Management und einem pädagogischen Studium. Er ist ausgebildet in den Bereichen Wirtschaft und Verwaltung, im sozialen Management, als Verlagsfachwirt und als Fundraising-Manager.

Anmeldung und Kosten

Die Anmeldung muss über die gemeinnützige Organisation oder Stiftung erfolgen, für die die Teilnehmenden tätig sind. Die entsendende Organisation bzw. Stiftung verpflichtet sich, die Mitarbeiterin/den Mitarbeiter für das Fortbildungs- und Begleitungsprogramm im oben beschriebenen Umfang freizustellen und zahlt die Teilnahmegebühr in zwei Raten von jeweils 1.450 Euro (insgesamt 2.900,00 Euro).

Anmeldeverfahren und Kontakt

Sie können sich für die Fortbildung per E-Mail, Fax oder Briefpost anmelden.

Zur Anmeldung oder bei inhaltlichen und organisatorischen Fragen stehen Ihnen Petra Buschkämper bei der Fundraising Akademie und André Lersch von der Agentur KOSO als Ansprechpartner der Kursleitung zur Verfügung.

Die Anzahl der Teilnehmenden ist begrenzt. Bitte melden Sie sich rechtzeitig an. Nach Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und die erste Teilrechnung.

ANMELDUNG

Petra Buschkämper Fundraising Akademie
Emil-von-Behring-Str. 3, 60439 Frankfurt / Main
Tel. 069 58098321, Fax 069 58098271
pbuschkaemper@fundraisingakademie.de

KURSLEITUNG

André Lersch Agentur KOSO
Kommunikationsberatung und Sozialmarketing
Seerosenweg 6, 23858 Reinfeld
Tel. 04533 208906, Mobil 0171 5238855
info@agentur-koso.de

