



## Initiative für gemeinnütziges Vererben Fortbildung Erbschaftsmarketing – verbunden mit dem Aufbau einer Fach- und Kompetenzgruppe

### Praxisausbildung Kurs 5 · Berlin 2020

#### ***Seien Sie von Anfang an mit dabei!***

Das Thema gemeinnütziges Vererben ist ein wichtiges „Wachstumsthema“ im Fundraising. Davon sollten über-regional und regional tätige Organisationen und Stiftungen gleichermaßen profitieren. Mit unserer Initiative für gemeinnütziges Vererben bietet die Fundraising Akademie ein Qualifizierungsprogramm für Fundraising-verantwortliche mit dem Ziel an, Fachgruppen zum Thema Erbschaftsmarketing aufzubauen.

#### **Das Fortbildungsangebot richtet sich an:**

Fundraising-Verantwortliche mit mindestens zweijähriger Erfahrung in einer gemeinnützigen Organisation oder Stiftung.

#### **Tagungsort**

Dietrich Bonhoeffer Haus  
Ziegelstraße 30, 10117 Berlin  
(Berlin-Mitte, Nähe Friedrichstraße)  
[www.hotel-dietrich-bonhoeffer.de](http://www.hotel-dietrich-bonhoeffer.de)

#### **Termine**

1. Kurseinheit: Mi. 27.05. – Fr. 29.05.2020
2. Kurseinheit: Mi. 02.09. – Fr. 04.09.2020
3. Kurseinheit: Mi. 11.11. – Fr. 13.11.2020

## Ziele

- Auf- und Ausbau fachlicher und persönlicher Kompetenzen im Bereich Erbschaftsmarketing
- Entwicklung von Fachgruppen und Möglichkeiten kooperativer Projektplanung zum gemeinnützigen Vererben.

## Angebot

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

Die Fortbildung ist auf einen längeren Gesamtzeitraum von fünf Monaten angelegt. In dieser Zeit sollen neben den drei längeren Kurseinheiten die Treffen in der Arbeitsgruppe die nachhaltige Implementierung bzw. Weiterentwicklung des Erbschaftsmarketing in den Organisationen begleiten und stützen.

## Leistungen

1. Die Teilnehmer/-innen werden in diesem Zeitraum an drei dreitägigen 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 Organisationen entwickelt.
2. Zusätzlich treffen sich die Teilnehmer/-innen zum kollegialen Austausch und zur Weiterentwicklung von Projekten zwischen den dreitägigen 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 dreitägigen Fortbildungsveranstaltungen

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

## Zeitlicher Ablauf und Zusatzangebot

Die Kurseinheiten beginnen jeweils mittwochs um 13.00 Uhr und enden freitags um 16.00 Uhr

*Begleitangebot:* Es werden bis zu zwei zusätzliche Veranstaltungen zum kollegialen Austausch zwischen den drei Kurseinheiten angeboten.

## Referenten



**André Lersch** ist Leiter der Agentur KOSO – Kommunikationsberatung und Sozialmarketing, die er 2005 gegründet hat. Schwerpunkte seiner Arbeit sind die Entwicklung von Kommunikations- und Fundraisingkonzepten für gemeinnützige Organisationen und Stiftungen. Er hat das Großspenden- und Erbschaftsmarketing für diverse Organisationen im Rahmen seiner Beratungstätigkeit maßgeblich (weiter-)entwickelt und jeweils in einem mehrjährigen Prozess diese Schwerpunkte als Leiter Fundraising für die Nds. Krebsgesellschaft und aktuell für den Orden der Pallottiner in Deutschland und Österreich aufgebaut und begleitet.



**Monika Willich** ist Fundraiserin von Herzen. Die Erziehungswissenschaftlerin und Fundraising-Managerin arbeitet seit 25 Jahren in gemeinnützigen Organisationen, davon langjährig in der Malteser-Zentrale. Dort verantwortete sie das nationale und internationale Vermögensspender-Fundraising. Heute leitet sie das Erbschaftsfundraising der UNO-Flüchtlingshilfe. Nebenberuflich lehrt sie an der Fundraising-Akademie, referiert bei Fundraising-Kongressen und Inhouse-Seminaren.



**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 schrieb er das Handbuch Sozialmarketing und war Mitherausgeber des Arbeitshandbuchs Finanzen für den Sozialen Bereich.

## 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 1.495 Euro (insgesamt 2.990 Euro).

## Anmeldeverfahren und Kontakt

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

Zur Anmeldung oder bei inhaltlichen und organisatorischen Fragen stehen Ihnen Anne Kowalski 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

Anne Kowalski Kurs-Management  
Fundraising Akademie  
Emil-von-Behring-Str. 3, 60439 Frankfurt am Main  
Tel. 069 58098-321, Fax 069 58098-271  
akowalski@fundraisingakademie.de

### KURSLEITUNG

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

# ANMELDUNG

Per E-Mail, Fax oder Briefpost an:

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

Ich melde mich verbindlich zur Teilnahme an:

## Fortbildung Erbschaftsmarketing

**Praxisausbildung Kurs 5 in Berlin am** 27. – 29.05.2020  
02. – 04.09.2020  
11. – 13.11.2020

**und Zusatzveranstaltungen zum kollegialen Austausch**

Vorname, Name: \_\_\_\_\_  
Organisation / Stiftung / Firma: \_\_\_\_\_  
Straßen, Nr.: \_\_\_\_\_  
PLZ, Ort: \_\_\_\_\_  
Telefon, Fax: \_\_\_\_\_  
E-Mail: \_\_\_\_\_

Anmeldung: Die Anzahl der Teilnehmer/-innen ist auf maximal 20 Personen begrenzt.

Die Anmeldungen werden in der Reihenfolge des Eingangs berücksichtigt. Eine schriftliche Anmeldebestätigung und die erste Teilrechnung erhalten Sie in der Regel unmittelbar nach dem Eingang Ihrer Anmeldung von der Fundraising Akademie.

Datum, Unterschrift: \_\_\_\_\_