

## Leistungen und Kosten

Ihre Investition beträgt 2.980 Euro für zwölf Fortbildungstage (inklusive Betreuung und Skript) plus 400 Euro Tagungspauschale (zzgl. Mehrwertsteuer).

Eine Übernachtung können Sie selbst im Hotel zum Preis von 78 Euro inkl. Frühstück buchen. Wir haben ein Kontingent für Sie optioniert.



## Veranstaltungsort

### Europäische Akademie Berlin

Bismarckallee 46/48  
D-14193 Berlin

Tel.: 030-89 59 51-0  
Fax: 030-89 59 51-95  
eab@eab-berlin.eu

[www.eab-berlin.de](http://www.eab-berlin.de)



### Ihre Ansprechpartnerin bei der Fundraising Akademie

Zur Anmeldung oder bei Fragen zum organisatorischen Ablauf steht Ihnen Heike Sommer gern zur Verfügung.



WERTE GESTALTEN. IDEEN FÖRDERN.

### Heike Sommer Fundraising Akademie

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

Tel.: 069-580 98-124  
Fax: 069-580 98-271  
sommer@fundraisingakademie.de

[www.fundraisingakademie.de](http://www.fundraisingakademie.de)

Konzept & Realisation: united communications GmbH  
Bildnachweise: © Europäische Akademie Berlin e.V., © FFCucina Liz Collet/Fotolia

Akademie  
Beratung  
Wissen

Fundraising  
Akademie

WERTE GESTALTEN. IDEEN FÖRDERN.



Qualifizieren Sie sich beim Marktführer.  
In 12 Tagen Fundraising-Referent/in.  
Sichern Sie sich Ihre Teilnahme in Berlin.

11. – 14. Februar 2019  
18. – 21. März 2019  
20. – 23. Mai 2019

Partner der Fundraising Akademie:

vanacken

SAZ

Dialog  
Direct

ENTERBRAIN  
Software AG

clerita

## Fundraising-Fortbildung in Berlin

Die renommierte Fortbildung zur Fundraising-Referentin/ zum Fundraising-Referenten findet bereits zum neunten Mal in Berlin statt. Die drei Module sind so konzipiert, dass Sie die wichtigsten Fundraising-Tools praxisnah erlernen. Sie erwerben Ihr Zertifikat der Fundraising Akademie durch einen Abschlusstest und die Teilnahme an der Simulation einer Agenturarbeit.



### Zielgruppe

Mitarbeiter/innen aus sozialen Organisationen, Kulturprojekten und Stiftungen, die mit begrenztem Budget und knappen zeitlichen Ressourcen zusätzliche Mittel einwerben.

### Zusatznutzen

Sie bringen Ihre Praxisfragen ein und entwickeln im Rahmen der Fortbildung Ihr eigenes Fundraising-Konzept! Außerdem steht die Studienleitung zwischen den Blöcken für Rückfragen zur Verfügung, um Ihren Lernfortschritt zu unterstützen.

## Vorläufige Seminarübersicht

11.02. – 14.02.2019

Montag	Dienstag	Mittwoch	Donnerstag
Beginn 10.30 Uhr	Was ist Fundraising?	Spenderbindung	Planung, Umsetzung und Auswertung einer Direct-Mail-Aktion
Warming-up mit Themenbezug		Jahresplanung, Management und Controlling	Text und Gestaltung von Mailings - Praktische Übung mit Fallbeispielen
Warming-up mit Themenbezug	Fundraising-Strategien bei geringem Budget		Ende 16.00 Uhr
Ethik, Governance und Transparenz	Freiwilliges Engagement		

18.03. – 21.03.2019

Montag	Dienstag	Mittwoch	Donnerstag
Beginn 10.30 Uhr	Databasegestütztes Fundraising	Spenden statt schenken - Fundraising und Events	Großspenden und Erbschaftsmarketing
Gemeinnützigkeitsrecht	Kampagnentraining	Online-Fundraising	Akquisition von Stiftungsmitteln
Unternehmenskooperationen	„face to face“	Gemeinsame Abendgestaltung	Ende 15.30 Uhr

20.05. – 23.05.2019

Montag	Dienstag	Mittwoch	Donnerstag
Beginn 10.30 Uhr	Bildung der „Lernagenturen“	Agenturarbeit	Präsentation Agenturarbeit
	Markenaufbau und Markenpolitik		Kursauswertung
Schriftlicher Test	Corporate Design		
Telefon-Fundraising	Konzeptionslehre des Fundraisings		
Grundlagen des Sozialmarketings	Agenturarbeit		

## Ihre Dozentinnen und Dozenten

Unsere Fachleute garantieren Ihnen eine Fortbildung zum/zur Fundraising-Referenten/in auf höchstem Niveau, die es so vor dem Start unseres ersten Kurses noch nicht in Berlin gab. Alle Dozentinnen und Dozenten verfügen über jahrelange Berufserfahrung im Fundraising auf regionaler und kommunaler Ebene. Ihr Know-how ist der Garant dafür, dass Sie Ihre praktischen Herausforderungen im Alltag theoretisch fundiert bearbeiten können.

### Studienleitung



Dr. Friedrich Haurert berät seit Mitte der 1990er Jahre freie Träger sozialer Arbeit, Fördervereine, Stiftungen und größere NGOs im Fundraising und begleitet

seine Kunden bei komplexen Veränderungsprozessen. Er ist seit 18 Jahren Mentor in den Fortbildungen zum Fundraising-Manager der Fundraising Akademie. Außerdem arbeitet er als Karriereberater und Coach für Führungskräfte.

[www.haurert.com](http://www.haurert.com)