

Termine

MODUL 1: Die Basics

Mittwoch, 02.11.2022 | 11:00–18:00 Uhr

MODUL 2: Strategie

Donnerstag, 03.11.2022 | 09:00–18:00 Uhr

MODUL 3: Organisation und Management

Freitag, 04.11.2022 | 09:00–17:00 Uhr

MODUL 4: Philanthropie, Motive und Motivation

Montag, 16.01.2023 | 11:00–18:00 Uhr

MODUL 5: The Ask – Die Abschlussfrage

Dienstag, 17.01.2023 | 09:00–17:00 Uhr

Kosten

Für diese fünf Präsenztage zahlen Sie inkl. Betreuung, Verpflegung und Arbeitsmaterial (ohne Übernachtung) 2.980 Euro inkl. Mehrwertsteuer.

Eine Übernachtung können Sie selbst im Tagungshaus zum Preis von 99 Euro pro Nacht im EZ inkl. Frühstück buchen. Wir haben für Sie ein Kontingent bis zum 22. September 2022 optioniert.

Veranstaltungsort

Hotel Dietrich-Bonhoeffer-Haus
Ziegelstraße 30
10117 Berlin

Tel. +49 30 28467-0

E-Mail: info@hotel-dietrich-bonhoeffer.de

www.hotel-dietrich-bonhoeffer.de

Anmeldung

Wenn Sie sich für das Intensiv-Seminar anmelden oder sich noch genauer über den organisatorischen und inhaltlichen Rahmen informieren möchten, wenden Sie sich bitte direkt an Katrin Kiefer. Anmeldungen sind auch über das elektronische Anmeldeformular möglich.



WERTE GESTALTEN. IDEEN FÖRDERN.

Kontakt und Ansprechpartnerin

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

Postanschrift: Postfach 50 05 50
60394 Frankfurt am Main

Tel. +49 69 58098-275
Fax +49 69 58098-271

kiefer@fundraisingakademie.de
www.fundraisingakademie.de

Partner der Fundraising Akademie



www.fundraisingakademie.de

Akademie
Beratung
Wissen


Fundraising
Akademie

WERTE GESTALTEN. IDEEN FÖRDERN.



Intensiv-Seminar Großspenden-Fundraising

Großspenden-Fundraising ist das größte Wachstumsfeld im deutschsprachigen Spendenmarkt. Vermögende und hochvermögende Menschen, Unternehmer und Manager, werden nicht konsequent, effektiv und nachhaltig angesprochen. Daher liegen bei diesen Zielgruppen noch viele finanzielle Ressourcen brach.

Doch woran liegt das? Warum fühlen sich viele Vermögende nicht angesprochen? Welche Erwartungen haben diese Menschen an Organisationen, Projekte und an Fundraiser*innen? Wie können Fundraiser*innen die Großspender*innen erreichen und erfolgreich einladen? Wie können Großspender*innen zur wichtigsten Spendergruppe einer Organisation werden?

In 5 Modulen werden mit den Teilnehmer*innen der Fortbildung die wichtigsten Punkte für ein erfolgreiches Großspenden-Fundraising erarbeitet. Bei den Modulen steht die aktive Ansprache von Personen im Mittelpunkt. Daher stehen Vertriebsmethoden, Motivationstechniken, Selbstmanagement und Vertriebssteuerung im Mittelpunkt des Seminars.

Ziel des Seminars

Befähigung und Qualifizierung zur erfolgreichen Ansprache von Groß- und Topspender*innen, Privatpersonen, und Family Office

Zielgruppe

Fundraiser*innen, Quereinsteiger*innen, Management von NGO's und Stiftungen, Großspendefundraiser*innen, Referent*innen für Unternehmenskooperationen

Studienleitung



Andreas Schiemenz ist seit über 30 Jahren haupt- und ehrenamtlich im Fundraising aktiv: ein Berufsleben zwischen Fundraising und Key-Account-Vertrieb. Unter anderem hat der Volkswirt für die Johanniter-Unfall-Hilfe und den Verein Berliner Stadtmission den Bereich Fundraising ausgebaut. Vor seiner Zeit im Non-Profit-Sektor war er viele Jahre als Marketing- und Vertriebsberater für die Wirtschaft tätig. Der Marketing- und Fundraisingexperte hatte verschiedene Geschäftsführerfunktionen inne und arbeitet seit einigen Jahren als strategischer Berater für gemeinnützige Organisationen, Stiftungen, Unternehmen und vermögende Privatpersonen.

Er leitete von 2011 bis Ende 2016 bei der HSH Nordbank AG, der Landesbank der Länder Hamburg und Schleswig-Holstein, den Bereich Philanthropie & Stiftungen. Im Anschluss baute er die NGO-Beratung bei SCHOMERUS auf. Seit 2021 arbeitet er in der Philanthropieberatung.

Als Strategieberater für gemeinnützige Vereine, Organisationen, Stiftungen und Verbände sowie Philanthropieberatung für Unternehmer und vermögende Privatpersonen sieht er die Verbindung zwischen diesen Welten als seine berufliche Herausforderung. Sein Buch für Großspenden-Fundraising ist 2015 bei Springer Gabler erschienen.



DIE 5 MODULE IM ÜBERBLICK

MODUL 1: Die Basics

Die Grundlagen für das Großspenden-Fundraising und den Vertrieb werden in diesem Modul vermittelt und miteinander in Einklang gebracht. Dabei werden die verschiedenen Methoden im Vertrieb und im Großspenden-Fundraising vorgestellt und verglichen. Steuerliche und rechtliche Grundlagen werden in diesem Modul ebenso vermittelt wie die internen Herausforderungen (Institutionell Readiness) in der eigenen Organisation.

- Großspenden-Fundraising in der Organisation
- Recht und Steuern
- Unternehmenskooperationen
- Verkaufen und Vertrieb
- Vertrieb im Fundraising
- Steuerung und Evaluierung von Großspenden-Fundraising
- Marktdaten und Spendenmarkt

MODUL 2: Strategie

Eine Strategie zur Ansprache von Großspender*innen, Unternehmer*innen und vermögenden Familien wird gemeinsam mit den Teilnehmer*innen der Fortbildung entwickelt. Dabei werden die strategischen Ziele definiert und im Kontext des Strategie-Dreiecks hinsichtlich der relevanten Kommunikations- und Fundraisingstrategien umgesetzt.

- Strategische Ausrichtung im Fundraising
- Zielsetzung und Entwicklung einer Strategie
- Kapitalkampagne

MODUL 3: Organisation und Management

Im Zentrum des Fundraisings stehen die Spender*innen. Daher ist die Fokussierung auf die Zielgruppe entscheidend für die Planung im Großspenden-Fundraising. In diesem Modul geht es um die Auswahl der relevanten Zielgruppen. Diese Zielgruppendefinitionen dienen zur Grundlage einer Anspracheliste, die für das Fundraising erstellt wird. Diese Anspracheliste wird mit relevanten Hintergrundinformationen zu den potenziellen Geber*innen ergänzt und dient als Grundlage für die einzelnen Anspracheschritte. Die Fokussierung auf diese Liste steigert die Effektivität im Großspenden-Fundraising erheblich.

- Definition von Ziel- und Dialoggruppen
- Identifikation von Gebermilieus
- Erstellung einer Anspracheliste
- Prospect Research und Analysen

MODUL 4: Philanthropie, Motive und Motivation

Der Erfolg liegt in den beteiligten Personen. Daher ist es wichtig, sich selbst und die Geber*innen motivieren zu können. Ausgangspunkt der Motivation ist das eigene ICH, die Persönlichkeit der Fundraiserin und des Fundraisers. Sich selbst zu motivieren ist der entscheidende Faktor im Fundraising. Nur wer selbst brennt, kann auch sein Gegenüber entzünden. Die Motivation des Gegenübers, seine emotionalen Beweggründe zu erkennen sind weitere Bestandteile dieses Moduls.

- Eigenmotivation
- Motivation in der Organisation
- Motivation der Gebenden



MODUL 5: The Ask – Die Abschlussfrage

Ein gutes Großspenden-Fundraising basiert auf Gesprächen mit Geber*innen. Diese Gespräche schaffen das notwendige Vertrauen, um Spenden zu ermöglichen. Und diese Gespräche sind wichtig, um das gewonnene Vertrauen zu halten und eine gute Bindung zwischen den Beteiligten herzustellen. Eine effektive Gesprächsführung muss für beide Seiten gewinnbringend sein. Die Unterstützer benötigen individuelle Informationen und Gesprächsformen, das Fundraising ebenfalls. Diese zusammenzubringen ist ein wichtiger Teil dieses Moduls.

- Persönlichkeitsbetrachtung
- Gesprächsführung
- Vorbereitung
- Überzeugen am Telefon
- Überzeugen im Gespräch
- Follow-up