



Großspendengespräch

Das effektive Großspendengespräch: quick and friendly zum Erfolg

Die Ansprache und Gewinnung von Großspendern gehört zur Königsdisziplin im Fundraising. Für viele Organisationen und Stiftungen gehört dieses Spendersegment zum wichtigsten Ansatzpunkt für die Mittelbeschaffung. Da viele Akteure in den Zielgruppen der vermögenden Privatpersonen und Unternehmern noch nicht optimal vernetzt sind, muss Aufbauarbeit geleistet werden. Dazu gehört die Lokalisierung von geeigneten Personen, der Aufbau eines Großspendernetzwerkes, die zielgerichtete Ansprache und die verbindlich Betreuung der Geber.

Im Seminar werden die wesentlichen Aspekte des Großspenderrundraisings angesprochen. Im Mittelpunkt stehen die Lokalisierung geeigneter Unterstützer, die Kontaktaufnahme über Netzwerke und auf Veranstaltungen, die telefonische Terminabstimmung und das persönliche, erfolgsorientierte Gespräch. Dabei wird eine Methode vorgestellt und trainiert, mit der bereits beim ersten Gespräch erfolgreich große Spendenbeträge akquiriert werden können.

Das Tagesseminar richtet sich an:

Großspenderrundraiser/innen, Fundraiser/innen, Vorstände und Geschäftsführer/innen von NGO's und Stiftungen

Hinweise und Informationen

Teilnahmebeitrag: 260 Euro

Seminarbesuch, Arbeitsunterlagen und Pausengetränke sind im Preis enthalten.

Termine

- Donnerstag, 08. Februar 2018, in Erfurt
- Donnerstag, 07. Juni 2018, in Würzburg
- Dienstag, 11. September 2018, in Münster
- Donnerstag, 04. Oktober 2018, in Stuttgart

Referent



Andreas Schiemenz ist seit 2018 Geschäftsführer bei der Schomerus – Beratung für gesellschaftliches Engagement GmbH, die Strategieberatung für gemeinnützige Vereine, Organisationen, Stiftungen und Verbände sowie Philanthropieberatung für Unternehmer und vermögende Privatpersonen anbietet. Vorher war er bei der HSH Nordbank AG für den Bereich Philanthropie & Stiftungen verantwortlich. Der Volkswirt und Fundraiser aus Leidenschaft verfügt über 40 Jahre Erfahrungen in NPOs, Stiftungen und Unternehmen mit gesellschaftlichem Engagement. Im Herbst 2015 hat er das Vertriebshandbuch für Fundraiser: Das persönliche Gespräch: Fundraising durch Überzeugung bei Springer Gabler veröffentlicht.

Seminarprogramm

09:45	Begrüßungskaffee	13:30	Telefonische Terminvereinbarung
10:00	Großspenderlokalisierung: <ul style="list-style-type: none">• Bestandsanalyse und Zielgruppenberschreibung	14:00	Coaching 2: <ul style="list-style-type: none">• Begrüßung, Gesprächsführung, Nachfassen, Einwandbehandlung
10:30	Die Dramaturgie in der Großspendengewinnung	15:00	Kaffepause
11:00	Mit Small Talk ein stabiles Fundament setzen	15:15	Das persönliche Gespräch <ul style="list-style-type: none">• Vorbereitung, Handouts, Gesprächsaufbau, Abschlussfrage
11:30	Coaching 1: <ul style="list-style-type: none">• Small Talk in verschiedenen Situationen, Einstiegssätze, Gesprächsführung	15:45	Coaching 3: <ul style="list-style-type: none">• Eröffnungsformulierungen, Einwandbehandlungen
12:30	Mittagspause	16:45	Fazit
		17:00	Ende des Seminars

Anmeldung

Sie können sich für das Tagesseminar „Großspendengespräch“ 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

SAZ

