



## Spenderpsychologie

Zustimmung, Vertrauen, Gemeinsamkeiten & Trends

Oft sind es nur einfache, kleine Gesten, Aufmerksamkeiten oder die „richtigen“ Worte, die unser Verhalten steuern. Aber auch der Einfluss von sozialen Gruppen bis hin zu gesellschaftlichen Trends spielen eine Rolle dabei, was wir tun oder unterlassen.

Eine Formel zu finden, die menschliches Verhalten ergründet und am besten auch noch vorhersagt, ist der Traum der Werbeindustrie und auch als Fundraiser/-in wäre man hin und wieder nicht abgeneigt, in den Kopf der Spender/-innen schauen zu können, um zu wissen, welches Mailingthema zu welchem Zeitpunkt mit welchen Inhalten und Bildern denn

nun die erfolgreichsten Einnahmen für den guten Zweck beschert.

Darüber, warum sich Menschen wie verhalten, gibt es unterschiedliche Theorien, Forschungsansätze und Studien, teilweise sogar konkret zum Spendenverhalten.

Wir werden einige dieser Ansätze kennenlernen, ihre mögliche Relevanz für die Arbeit im Fundraising reflektieren und am Ende überlegen, wie und mit welchem Aufwand wir das Wissen in die tägliche Arbeit integrieren können.

### Das Tagesseminar richtet sich an:

Haupt- und ehrenamtliche Mitarbeiter/-innen in großen wie auch kleineren Organisationen oder Agenturen, die

- sich für psychologische Denkansätze interessieren und diese gerne in ihre Arbeit einbauen möchten
- sich mit psychologischen Inhalten auseinandersetzen und auch ihr eigenes Verhalten wohlwollend kritisch reflektieren möchten

### Hinweise und Informationen

**Teilnahmebeitrag: 290 Euro**

Seminarbesuch, Arbeitsunterlagen und Pausengetränke sind im Preis enthalten.

### Termine

- Dienstag, 10. Dezember 2019, in Köln
- Dienstag, 28. Januar 2020, in Hamburg

## Referentin



**Helga Schneider** arbeitet seit vielen Jahren mit dem Schwerpunkt Datenanalysen und Profiling im Fundraising. Nach dem Studium der Psychologie, Germanistik und Publizistik hat sie sechs Jahre im Fundraising bei der Pro Juventute Kinderdorfvereinigung in Salzburg gearbeitet und sich dann mit dem Fundraising Institut selbständig gemacht, das sie 15 Jahre geleitet hat. Anschließend war sie sechs Jahre Geschäftsführerin der ifunds germany GmbH, wo sie maßgeblich die Einführung neuer Technologien vorangetrieben hat.

## Seminarprogramm

<b>9:30 Uhr</b>	<b>Begrüßung und Vorstellungsrunde</b>	<b>13:30 Uhr</b>	<b>Gruppenarbeit: spendenrelevante Fragestellungen werden aus Sicht unterschiedlicher Ansätze beleuchtet und diskutiert</b>
<b>9:45 Uhr</b>	<b>Vorstellung individual- und gesellschaftspsychologischer Ansätze zur Erklärung menschlichen Verhaltens</b>		
<b>11:00 Uhr</b>	Kaffeepause	<b>15:00 Uhr</b>	Kaffeepause
<b>11:15 Uhr</b>	<b>Vertiefung psychologischer Erklärungsansätze für menschliches Verhalten anhand ausgewählter Beispiele</b>	<b>15:15 Uhr</b>	<b>Ergebnisse der Gruppenarbeit werden im Plenum vorgestellt</b>
<b>12:30 Uhr</b>	Mittagspause	<b>16:00 Uhr</b>	<b>Fazit und Learnings</b>
		<b>17:00 Uhr</b>	<b>Ende des Seminars</b>

## Anmeldung

Sie können sich für das Tagesseminar „Spenderpsychologie“ 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

Dialog Direct

ENTERBRAIN  
Software AG

clerita