



Fundraising-Strategie

Wer ausgehend von einer heutigen Situation einen Punkt in der Zukunft erreichen will, benötigt eine Strategie, die den grundsätzlichen Weg beschreibt. Häufig kann man zwischen mehreren Optionen wählen. Damit stellen sich im Fundraising mindestens zwei Fragen: Welche Optionen ergeben sich und welche ist die richtige/erfolgsversprechendste für mich.

Beiden Fragen wollen wir in diesem Tagesseminar nachgehen. Im ersten Schritt wollen wir uns verschiedene Optionen anschauen, die es im Fundraising gibt und die besprochen werden können. Die Frage, ob eher Neuspender gewonnen oder in die Dauer der Beziehung investiert werden soll, spielt dabei genauso eine Rolle

wie die Frage, wer als Förderer infrage kommt und wie Sie Ihre Organisation, Stiftung bzw. Sozialunternehmen positionieren. Auf jeder Ebene treffen Sie Entscheidungen, die Sie einen Weg beschreiten lassen.

Im zweiten Teil schauen wir uns an, welche Kriterien eine Rolle spielen bei der Entscheidung, welche Strategie die „richtige“ ist. Dabei geht es sowohl um Ihre Organisationen, Ihre Stärken aber auch um besondere Assets, die im Fundraising genutzt werden können. Am Ende des Seminars erhalten Sie einen Überblick, welche Möglichkeiten Sie haben, Ihr Fundraising weiterzuentwickeln und welchen Weg Sie einschlagen können, um Ihr Ziel zu erreichen.

Das Tagesseminar richtet sich an:

- Leitende Fundraiser/-innen und Geschäftsführungen, die ihr Fundraising strategisch ausrichten und weiterentwickeln wollen
- Fundraiser/-innen, die sich für strategische Fragen ihrer Arbeit interessieren

Hinweise und Informationen

Teilnahmebeitrag: 290 Euro

Seminarbesuch, Arbeitsunterlagen und Pausengetränke sind im Preis enthalten.

Termine

- Montag, 02. Dezember 2019, in Hamburg
- Dienstag, 25. Februar 2020, in Berlin

Referent



Dr. Kai Fischer ist geschäftsführender Partner von Mission-Based Consulting. Er begleitet seine Kunden, wenn sie langfristige Beziehungen zu Förderern und Kunden aufbauen. Neben Strategie und der Entwicklung von Mission-Statement umfasst seine Beratungstätigkeit auch Storytelling, die Erarbeitung von Ansprache-Strategien sowie das Training in Kommunikationssituationen.

Seminarprogramm

- 10:00 Uhr** Begrüßung und Einführung ins Thema
- 11:00 Uhr** Strategische Optionen im Fundraising
- 12:30 Uhr** Mittagspause
- 13:30 Uhr** Zielgruppen, Gebe-Logiken, Narrative
- 15:00 Uhr** Kaffeepause
- 15:15 Uhr** Welche Strategie passt zu Ihnen?
- 16:30 Uhr** Offene Fragen und Abschluss
- 17:00 Uhr** Ende des Seminars

Methode

Das Seminar wechselt zwischen Vortrag, Diskussionen und Gruppenarbeit an den Themen der Teilnehmenden.

Anmeldung

Sie können sich für das Tagesseminar „Fundraising-Strategie“ 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