



Einführung in das professionelle Fundraising

Wie Sie Spender und Sponsoren für Ihre gute Sache gewinnen

Gemeinnützige Organisationen sind seit längerer Zeit herausgefordert, neben öffentlichen Geldern immer mehr Eigen- und Drittmittel einzuwerben. Vor diesem Hintergrund entdecken viele Non-Profit-Organisationen das Fundraising, um sich neue finanzielle Ressourcen zu erschließen.

In diesem praxisorientierten Seminar lernen Sie, wie Sie Unterstützer für Ihr Anliegen gewinnen. Sie erfahren Grundlagen erfolgreichen Fundraisings. Sie lernen Formen und Zielgruppen von Fundraising kennen und werden in die Kunst der richtigen Anwendung von Fundraising-Instrumenten eingeweiht. Abgerundet wird der Tag durch die Themen Spenderbindung und strategisches Fundraising. Denn die langfristige Bindung von Spendern und Sponsoren ist das Ziel einer jeden gemeinnützigen Organisation.

Von einem erfahrenen Fundraiser erhalten Sie sowohl Theorie als auch Best-Practice-Beispiele, die Sie gut auf Ihre eigenen Projekte übertragen können. Diskussionen sowie praktische Übungen während des Seminars vertiefen den Zugang zum Thema.

Das Tagesseminar richtet sich an:

- Verantwortliche gemeinnütziger Organisationen, die erfahren wollen, wie Sie das Potential ihrer Organisation besser nutzen
- Mitarbeitende gemeinnütziger Organisationen, die ihren Tätigkeitsbereich erweitern und künftig Fundraisingaufgaben übernehmen
- Neugierige, die sich für die wachsenden Arbeitsfelder des Fundraisings interessieren
- Ehrenamtliche, die für ihr Herzensanliegen Unterstützer gewinnen wollen

Hinweise und Informationen

Teilnahmebeitrag: 250 Euro

Seminarbesuch, Arbeitsunterlagen und Pausengetränke sind im Preis enthalten.

Termine

- Donnerstag, 02. April 2020 in Hannover
- Freitag, 10. Juli 2020 in Stuttgart

Referent



Jan Hindrichs studierte Soziale Arbeit (Diplom) in Münster und Public Policy (Master) in Berlin. Er verantwortete den Bereich Fundraising/PR beim Hertener Caritasverband und leitete bei Ashoka das Venture-Programm für Deutschland. Für das Social Start-up Ackerdemia entwickelte und implementierte er die Fundraisingstrategie. Heute begleitet er die DKM Darlehnskasse Münster eG und ihre Kunden auf dem Weg zu nachhaltigen Fundraisingaktivitäten. Seit der Ausbildung zum Fundraising Manager (FA) im Jahr 2009 begleitet Jan Hindrichs Organisationen bei der Fundraisingentwicklung und teilt sein Wissen regelmäßig als Referent und Dozent, z. B. an der Katholischen Hochschule Münster und der Kolping Akademie NRW.

Seminarprogramm

| | | | |
|--------------|---|--------------|--|
| 09:30 | Begrüßung und Einführung <ul style="list-style-type: none">• Wer ist da? Ausblick auf den Tag. | 13:45 | Instrumente des Fundraisings und Spenderbindung <ul style="list-style-type: none">• Wie Sie Unterstützer so ansprechen, dass sie gerne etwas geben und der guten Sache lange treu bleiben |
| 09:45 | Grundlagen wirkungsvollen Fundraisings <ul style="list-style-type: none">• Was ist eigentlich Fundraising? Und welche Faktoren beeinflussen seinen Erfolg? | 15:30 | Kaffeepause |
| 11:00 | Kaffeepause | 15:30 | Strategisches Fundraising und Fundraisingkonzept <ul style="list-style-type: none">• Wie ein Fundraisingkonzept entsteht und in die Organisation eingebettet ist |
| 11:15 | Formen und Zielgruppen des Fundraisings <ul style="list-style-type: none">• Wissenswertes über Spenden, Sponsoring und Zustiftungen sowie die Gewinnung von Privatpersonen und Firmen, Ausflug ins Geldauflagenmarketing | 16:15 | Fragen und Austausch, Vernetzungs- und Weiterbildungsmöglichkeiten, Feedback |
| 12:30 | Mittagspause und Austauschmöglichkeit | 16:45 | Ende der Veranstaltung |

Anmeldung

Sie können sich für das Tagesseminar „Einführung in das professionelle Fundraising“ 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

ENTERBRAN Software AG

clerita