



Warum Menschen spenden

Motive von Förderer*innen berücksichtigen und strategisch Beziehungen aufbauen

Wer sein Fundraising erfolgreich weiterentwickeln will, muss wissen, wie Spender*innen ticken und warum sie spenden. Hierauf baut erfolgreiches Fundraising auf. Sie schaffen entsprechende Angebote und passen die Kommunikation zielgenau an.

In diesem Tagesseminar schauen wir uns unterschiedliche Gebe-Logiken an und besprechen die Beziehungen, die mit den verschiedenen Logiken verbunden sind. Dies bildet die Grundlage, um strategisch zu überlegen, mit welchen Gruppen von Förderer*innen man arbeiten möchte. Damit lassen sich Zielgruppen genauer fassen und für die eigene Organisation, Stiftung oder Unternehmen gewinnen. Anschließend stehen die Kommunikation mit den Förderer*innen im Zentrum und die Frage, in welcher Form Angebote gemacht werden. Um dies zu konkretisieren, arbeiten wir mit dem Persona-Konzept.

Das Tagesseminar richtet sich an:

Fundraiser*innen, Geschäftsführer*innen, Verantwortliche für Fundraising-Strategie, die

- die Hintergründe für Spendenentscheidungen kennen lernen möchten,
- Gebe-Logiken strategisch nutzen und ihr Fundraising hierauf ausrichten möchten,
- erarbeiten wollen, welche Zielgruppen „passen“ und wie diese erreicht werden können.

Hinweise und Informationen

Teilnahmebeitrag: 290 Euro

Seminarbesuch, Arbeitsunterlagen und Pausengetränke sind im Preis enthalten.

Termine

- Donnerstag, 12. November 2020, in Köln

Referent



Dr. Kai Fischer ist geschäftsführender Partner von Mission-Based Consulting. Er begleitet seine Kunden, wenn sie langfristige Beziehungen zu Förderer*innen und Kund*innen 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 Kennenlernen

- Wer ist da? Ausblick auf den Tag

10:30 Uhr Warum Menschen spenden – Gebe-Logiken und Beziehungen im Fundraising

- Was hinter dem Spenden steht und welche Beziehungen Menschen eingehen

12:00 Uhr Motive von Förderer*innen

- Was motiviert Menschen zu spenden?

13:00 Uhr Mittagspause

14:00 Uhr Strategische Implikationen für die eigene Arbeit

- Welche Folgen hat dies für Ihre Arbeit?

15:00 Uhr Entwicklung Ihres Persona-Modells

- Sie entwickeln Ihre*n idealtypische*n Spender*in

16:30 Uhr Abschluss des Tagesseminars

- Was nehmen Sie mit nach Hause?

17:00 Uhr Ende des Seminars

Anmeldung

Sie können sich für das Tagesseminar „Warum Menschen spenden“ 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 69 58098-275
Fax +49 69 58098-271
schleicher@fundraisingakademie.de
www.fundraisingakademie.de

Partner der Fundraising Akademie

