

Aufbaukurs zum Fundraising Manager/in (FA) für alte Hasen

Nutzen Sie jetzt die Chance:

Extracurriculare Prüfung zum „Fundraising-Manager/-in (FA)“
am 28. - 31. Januar 2019 in Arnoldshain

Die im Jahr 1999 gegründete Fundraising Akademie ist marktführende Ausbildungsstätte für den Bereich Fundraising in Deutschland. Sie ist die erste und einzige Bildungseinrichtung in der Bundesrepublik, die einen zweijährigen Studiengang im Fundraising anbietet.

Die Ausbildung vermittelt einen fundierten Überblick sowie einen Einblick in alle relevanten Arbeitsfelder. Der Abschluss „Fundraising Manager FA“ ist anerkannt und zunehmend eine fundamentale Qualifikationsanforderung gemeinnütziger Organisationen für eine Tätigkeit im Fundraising – und ein Qualitätszeichen geworden, auf das die Absolventinnen und Absolventen zu Recht stolz sind.

Fundraiserinnen und Fundraiser, die schon vor dem Jahre 2000 in diesem Berufsfeld tätig waren und sind, hatten damals allerdings nicht die Chance, diesen Abschluss zu erwerben. Andere Kolleginnen und Kollegen sind bereits so lange im Beruf, dass der Studiengang für sie nicht die angemessene Qualifizierung darstellt.

Diese Zielgruppen, für die das Angebot der Fundraising Akademie zu spät kam, erhalten jetzt die Chance, die Prüfung zum Fundraising Manager (FA) bzw. zur Fundraising Managerin (FA) abzulegen, ohne die gesamte curriculare, zweijährige Ausbildung zu absolvieren.

Wer entsprechende Sach- und Fachkenntnisse in einer Prüfung vorweisen kann, soll ebenso dieses Qualitätszeichen tragen dürfen und in den Kreis der Alumni der Fundraising Akademie aufgenommen werden.

Die Prüfung kann auf Wunsch der Bewerberinnen und Bewerber vertraulich behandelt werden.

2. Zulassungs-Voraussetzungen zur Prüfung und Vorbereitung

Zu dieser extracurricularen Prüfung werden nur Personen zugelassen, die folgende Mindestanforderungen erfüllen und nachweisen können:

- derzeit hauptberufliche Tätigkeit im Fundraising
- mehr als zehn Jahre hauptamtliche Berufserfahrung im Fundraising
- Nachweis über die Teilnahme an mindestens 5 Fachkongressen oder fachnahen Fortbildungen (z. B. Deutscher Fundraising Kongress, International Fundraising Congress, Fundraising-Foren etc.)
- Nachweis von Publikationen und/ oder Arbeitsproben

Die Nachweise erfolgen per Kopie der Zertifikate oder Zeugnisse, Quittungen oder behelfsweise Eigenbelegen, die persönlich unterschrieben die Erfüllung der entsprechenden Anforderungen zusichern.

Grundlage für die Abschlussprüfung ist ein dreitägiger Vorbereitungskurs mit anschließendem Abschluss (Kolloquium) vom **28. - 31. Januar 2018 in Arnoldshain.**

Empfohlene Lektüre sind zudem Artikel des bei Springer/Gabler erschienenen Handbuches der Fundraising-Akademie.

3. Kursziele und Lehrplan

Kursziel ist der Erwerb des Abschlusses „Fundraising-Manager/-in (FA)“. Das dreitägige Intensivseminar dient zur Vorbereitung auf die Anschlussprüfung, die am vierten Tag stattfindet. Darüber hinaus ist es ein kollegialer Austausch, der den aktuellen Wissenstand einzelner Themenfelder erarbeitet und kritisch reflektiert. Vermittelt wird also insbesondere, in welchen Wissensgebieten die Teilnehmer ggf. noch ein vorbereitendes, vertiefendes Studium benötigen, um die Prüfung erfolgreich zu bestehen.

4. Leistungen der Fundraising Akademie

Vorbereitungs-Kurs:

- Curriculum, Planung, Organisation und Durchführung des Intensiv-Seminars (dreitägig plus ein Prüfungstag)
- Einsatz von Referentinnen/Referenten und Expertinnen/Experten
- Kursleitung
- Betreuung und Beratung der Kursteilnehmer/-innen
- Studienmaterialien und Handouts
- drei Übernachtungen und Vollverpflegung

Prüfung:

- Prüfung der Zulassungs-Voraussetzung
- Einladung zu und Terminierung der Prüfung
- Aufgabenstellung und qualifizierte Beurteilung der Abschlussklausur sowie der mündlichen Prüfung
- Abnahme des zweiteiligen Abschlusskolloquiums (Projektpräsentation und mündliches Spezialgebiet)

Kosten:

- Für Vorbereitungskurs und Abschlussprüfung: 3.200 Euro

5. Die Prüfung an der Fundraising Akademie

Die Prüfung ist gegliedert in eine dreiteilige Klausur und ein mündliches, abschließendes Prüfungsgespräch.

Klausur:

Die schriftliche Klausur ist dreistündig und wird vormittags verfasst. Sie bezieht sich auf folgende Themen des Curriculums:

- Gesellschaftliche Kontexte, Fundraising-Management und Strategien
- Formen und Kommunikationswege des Fundraisings
- Fundraising-Fertigkeiten und -Instrumente sowie Recht

Die drei Themenbereiche der Klausur werden einzeln bewertet; eine Gesamtnote für die Klausur wird nicht erteilt. Jeder der drei Teilbereiche muss bestanden werden.

Mündliches Prüfungsgespräch

Die Prüfungsdauer der mündlichen Prüfung beträgt insgesamt 40 Minuten. Gegenstand des ersten Teils des Prüfungsgesprächs ist die kritische Diskussion eines aktuellen oder konstruierten Falles. Gegenstand des zweiten Teiles des mündlichen Prüfungsgesprächs ist ein selbstgewähltes Spezialgebiet aus Theorie und Praxis des Fundraisings. Der Themenvorschlag für das mündliche Prüfungsgespräch muss ein

zwei- bis dreiseitiges Thesen-Exposé der Akademie vier Wochen vor Prüfung vorgelegt werden. Es bedarf der Zustimmung der Prüfungs-kommission.

Bestanden hat die Prüfung nur, wer alle Teilklausuren sowie das mündliche Prüfungsgespräch bestanden hat.

6. Informationen

Haben Sie Interesse an dem Aufbaukurs? Dann nehmen Sie Kontakt zu uns auf. Wir beraten Sie gern!

Dr. Thomas Kreuzer, Fundraising Akademie, Postfach 50 05 50, 60394 Frankfurt am Main, 069 – 580 98 – 124 oder 0173 – 65 21 395;

tkreuzer@fundraisingakademie.de

7. Tipps zur Vorbereitung

Folgende Artikel samt den entsprechenden Checklisten aus der 5., vollständig aktualisierten Aufl., 2016, des von der Fundraising Akademie herausgegebenen Handbuches „Fundraising“ möchten wir zur Vorbereitung auf die Klausur besonders empfehlen:

Ad 1 „Grundlagen und Ansätze des Fundraisings sowie Fundraising Management“:

- Robert Münscher, Volker Then/Konstantin Kehl, Kai Fischer: Wissenschaftliche Zugänge zum Fundraising S. 20–S. 56
- Michael Busch: Engagement-Beratung, S. 70 ff.
- Kai Fischer/Friedrich Haurert/Thomas Kreuzer: Was ist Fundraising? S. 77 ff.
- Kai Fischer: Strategien im Fundraising, S. 173 ff.
- Hans-Ulrich Dallmann: Ethik der Gabe, S. 185 ff.
- Gerhard Wallmeyer: Positionierung des Fundraisings in der Organisation, S. 215 ff.

- Anja Raubinger: Statistik, S. 339 ff.
- Arne Kasten: Controlling, S. 345 ff.
- Philipp Hoelscher/Florian Hinze: Wirkungsorientierung im Fundraising, S. 357 ff.

Ad 2 „Konzeption, Formen und Kommunikationswege des Fundraisings“:

- Christina Plafßmann/Mathias Kröselberg: Fundraising und Markenbildung, S. 412 ff.
- Hans-Josef Hönig/Isabella Roeb: Zielgruppensegmentierung im Fundraising, S. 428 ff.
- Melanie Stöhr, Martin Dodenhoeft, Kai Dörfner, Marita Haibach: Großspenden, S. 479–S. 509
- Hugo W. Pettendrup/Friedrich Haurert: Corporate Fundraising und Unternehmenskooperation S. 510 ff.
- Bastian Stahlke, Annette Urban-Engels, Michaela Grafen: Print-Kommunikation, S. 669–S. 709
- Johannes Bausch/Ulrike Schenk: Telefon-Fundraising, S. 781 ff.

Ad 3 „Bürgerschaftliches Engagement, Berufsbild Fundraising und Recht“:

- Claudia Leißner/Johanna Anita Stolze: Zeitspenden, S. 833 ff.
- Harald Meyer-Porzky: Leadership, S. 894 ff.
- Christoph Mecking: Rechtsformen gemeinnütziger Organisationen, S. 899 ff.
- Mathias Lindemann: Gemeinnützigkeits- und Steuerrecht, S. 915 ff.
- Willibald Geueke: Steuerliches Spendenrecht in der Praxis, S. 931 ff.
- Bernd Beder, Erbrecht, S. 944 ff.
- Bernd Beder, Nachlassabwicklung, S. 949 ff.
- Thorsten Beck/Patrick Tapp: Rechtliche Rahmenbedingungen des Telefundraising, S. 956 ff.