

Referentin



Renate Knapp, Dipl. Marketing-Kommunikationswirtin, Content Marketing Managerin und Dipl. Sozialarbeiterin unterrichtet seit mehr als 10 Jahren Socialmarketing, Konzeptionslehre und strategische Marktkommunikation an der Fundraising Akademie. Sie begleitet und trainiert Initiativen, Projektgruppen und Vereine auf dem Weg der gemeinsamen Markenentwicklung. Als Inhaberin der Beratungsagentur SoBizz Service realisiert sie seit vielen Jahren den Know-how-Transfer zwischen Wirtschaft und Nonprofit-Organisationen.



Hinweise und Informationen

Die Online-Seminare richten sich an Fundraiser*innen, die bereits erste Kenntnisse im Fundraising haben und diese vertiefen wollen.

Die Teilnahme an einem Online-Seminar kostet 59,00 Euro. Bei der Buchung von allen drei Online-Seminaren kostet der dritte Termin nur 39,00 Euro.

Anmeldung

Sie können sich für die Online-Seminare per Email unter schleicher@fundraisingakademie.de anmelden. Bei Rückfragen steht Ihnen Christian Schleicher gern zur Verfügung.

Kontakt und Ansprechpartner

Christian Schleicher
Fundraising Akademie gGmbH
Emil-von-Behring-Straße 3
60439 Frankfurt am Main

Postanschrift: Postfach 50 05 50
60394 Frankfurt am Main

Tel. +49 69 58098-275
Fax +49 69 58098-271

schleicher@fundraisingakademie.de
www.fundraisingakademie.de

Partner der Fundraising Akademie



Akademie
Beratung
Wissen


Fundraising
Akademie

WERTE GESTALTEN. IDEEN FÖRDERN.



Fundraising-Grundlagen vertiefen

Online-Seminar-Reihe

www.fundraisingakademie.de

Online-Seminar 1

Elevator Pitch – Das eigene Anliegen in 60 Sekunden auf den Punkt bringen

Für Fundraiser*innen gehört es zum grundlegenden Handwerkszeug, das eigene Projekt prägnant, klar und emotional beschreiben zu können. Diese Gabe brauchen wir auch in überraschenden, unerwarteten Situationen, um Menschen spontan von unserer guten Sache zu überzeugen. Doch wie können Sie sich auf solche Situationen einstellen und Ihr Anliegen überzeugend und authentisch beschreiben?

In diesem Online-Seminar lernen Sie, sich auf solche ungeplanten Präsentationen vorzubereiten. Anhand von fünf Fragen üben wir, wie Sie die relevanten Antworten für Ihr eigenes Fundraising-Projekt finden. Später können Sie auf dieser Basis Ihre eigene prägnante Kurzvorstellung ausformulieren und verfeinern. Die damit gewonnene Prägnanz Ihres Anliegens lässt sich für alle Kommunikationsbotschaften Ihrer Organisation nutzen.

Termin: Dienstag, 02. November 2021,
von 15:30 Uhr bis 17:30 Uhr



Online-Seminar 2

Entscheidungsprozesse – verstehen und fürs Fundraising nutzen

Jeden Tag treffen wir eine Vielzahl von Entscheidungen: manche bewusst, viele unbewusst. Ähnliche Prozesse sind auch bei unseren Spender*innen zu beobachten: Soll ich spenden oder nicht? War es das richtige Projekt oder hätte ich ein anderes bevorzugen sollen?

Eine Spende ist die professionelle Reaktion auf ein psychologisches Phänomen, welches in der sogenannten „Nachkaufphase“ bei Kund*innen und Unterstützer*innen auftritt. Ganz selbstverständlich nutzen wir somit die Ergebnisse der Verhaltensforschung und der Werbepsychologie für unsere Zielgruppenansprache. In diesem Online-Seminar lernen Sie den Kaufentscheidungsprozess und viele Aspekte, die damit zusammenhängen, genauer kennen. Sie erleben den Transfer ins Fundraising und können die Spendenprozesse Ihrer eigenen Organisation bewusster gestalten und weiterentwickeln.

Dienstag, 16. November 2021,
von 15:30 Uhr bis 17:30 Uhr

Online-Seminar 3

Personas – Der Fundraising-Zielgruppe ein Gesicht geben

Menschen anzusprechen und für unser Projekt zu begeistern, ist eine der großen Fundraising-Aufgaben. Die Ansprache erfolgt teils persönlich, häufig jedoch über Werbemittel und Medien wie Brief, Flyer oder Webseite. Das setzt ein umfangreiches Wissen, wie unsere Zielpersonen denken und fühlen und welche Kommunikationskanäle sie nutzen, voraus. Denn nur mit einem guten Verständnis der unterschiedlichen Spendertypen können wir die relevanten Ansprachekanäle finden und in der passenden Sprache kommunizieren.

In diesem Online-Seminar lernen Sie das Konzept der Personas kennen. Sie probieren in ersten Schritten aus, wie man Zielgruppen plakativ definieren und visualisieren kann. Mit den Fundraising-Personas haben Sie Ihre Zielpersonen immer vor Augen, wenn Sie die nächsten Kampagnen planen oder nach dem passenden Ton für die persönliche Ansprache suchen.

Dienstag, 30. November 2021,
von 15:30 Uhr bis 17:30 Uhr

