

OPIS PROCESU EDUKACJI I DZIAŁAŃ ROZWOJOWYCH

Szkoła Fundraisingu SCWO – edukacja na rzecz skutecznego fundraisingu w warszawskich organizacjach pozarządowych Edycja 2018

Cele edukacyjne:

- Rozwój/wzmocnienie kompetencji osób uczestniczących w zakresie budowania planu wdrażania/rozwoju fundraisingu, doboru i projektowania narzędzi fundraisingowych, stosowania ich w praktyce.
- Rozwój organizacji – od diagnozy potencjału i potrzeb w zakresie fundraisingu, przez przygotowanie planu fundraisingu, po zastosowanie narzędzi w praktyce – ku zaangażowaniu otoczenia i stabilności/niezależności finansowej organizacji.

26 lutego 2018 Spotkanie otwierające (3 godz.)

Kluczowe zagadnienia:

- Przedstawienie założeń i zasad programu + zebranie potrzeb edukacyjnych.
- Wzajemne poznanie się osób i organizacji.
- Podpisanie dokumentów formalnych (kontrakt załączony do oferty).

Działanie rozwojowe

1. Udział w kursie e-learningowym: <http://platforma.kursodrom.pl/moodle/course/view.php?id=61>.

15 marca 2018 I sesja warsztatowa (8 godz.) MARKETING, WPROWADZENIE DO FUNDRAISINGU

Kluczowe zagadnienia:

- Modele i narzędzia marketingowe, które pomogą nam w budowaniu relacji z darczyńcami.
- Wprowadzenie do fundraisingu – korzyści dla organizacji i możliwe kierunki rozwoju.
- Mocne i słabe strony głównych źródeł finansowania organizacji pozarządowych.
- Diagnoza potencjału organizacji w zakresie fundraisingu w oparciu o narzędzie diagnostyczne.

Działanie rozwojowe

2. Autodiagnoza – przeanalizowanie **potencjału fundraisingowego** swojej organizacji z **doradcą SCWO** (obowiązkowe 2 godziny konsultacji – ich wykorzystanie jest warunkiem skorzystania z vouchera rozwojowego i pozostałych godzin konsultacji), wraz z Zarządem i Zespołem, spisanie kluczowych wniosków i rekomendacji w obszarze potencjału fundraisingowego organizacji i przesłanie do specjalistki ds. edukacji do końca kwietnia 2018.

Projekt współfinansuje m.st. Warszawa



warszawa.ngo.pl

5 kwietnia 2018 III sesja warsztatowa (8 godz.) BUDOWANIE RELACJI Z DARCYŃCĄ INDYWIDUALNYM

Kluczowe zagadnienia:

- Czy można zbierać pieniądze od ludzi na temat, którym zajmuje się moja organizacja?
- Apel do darczyńcy – jak budować podstawowy przekaz fundraisingowy, jak napisać dobry list?
- Przegląd wybranych narzędzi i technik fundraisingowych.
- Planowanie kampanii fundraisingowej – cele, grupy docelowe, działania, ewaluacja.

Działanie rozwojowe

3. Obejrzenie wybranych filmów dot. fundraisingu – spoty, filmy o kampaniach, itp.
4. Napisanie apelu do darczyńcy i przesłanie do liderki ds. edukacji.

19 kwietnia 2018 II sesja warsztatowa (8 godz.) WSPÓŁPRACA Z BIZNESEM

Kluczowe zagadnienia:

- Kogo i dlaczego wspiera biznes w Polsce?
- Fundacje korporacyjne w Polsce – partner czy konkurencja dla NGO?
- Społeczna odpowiedzialność czy społeczne zaangażowanie biznesu? Do czego może się nam przydać?
- Sponsoring czy filantropia? Korzyści ze współpracy z partnerem komercyjnym.
- Przegląd wybranych narzędzi i form współpracy.
- Współpraca z biznesem – praktyczne rady, wymiana doświadczeń.
- Źródła informacji o partnerach, profilowanie, przygotowanie oferty współpracy.

Działanie rozwojowe

5. Zapoznanie się z jedną z lektur: „Współpraca organizacji pozarządowych z biznesem. Poradnik efektywnej współpracy”, Forum Odpowiedzialnego Biznesu; „Jak przygotować program współpracy organizacji pozarządowej z przedsiębiorstwami”, Agata Rudnicka, Janusz Reichel, Centrum Strategii i Rozwoju Impact; „Magiczna pozarządówka. Dlaczego warto być oczarowanym. Poradnik dla biznesu”, Konkordia.

24 maja 2018 IV sesja warsztatowa (8 godz.) ELEMENTY PRAWA W FUNDRAISINGU

Kluczowe zagadnienia:

- Ulgi podatkowe dla darczyńców indywidualnych i dla osób prawnych.
- Zbiórki publiczne, loterie i aukcje.
- Crowdfunding.
- Sponsoring.
- Darowizny.
- Prawne aspekty pozyskiwania przychodów z 1% podatku.

Działanie rozwojowe

6. Przygotowanie materiałów do planu fundraisingowego – wg przesłanego narzędzia.

Projekt współfinansuje m.st. Warszawa



warszawa.ngo.pl

21 czerwca V sesja warsztatowa (8 godz.) PLAN WDRAŻANIA FUNDRAISINGU

Kluczowe zagadnienia:

- Plan wdrażania fundraisingu - kroki.
- Diagnoza, potencjał fundraisingowy organizacji.
- Wybór celów, narzędzi i strategii.
- Monitoring realizacji planu, wskaźniki.
- Prezentacja wstępnych planów wdrażania fundraisingu – z sesją informacji zwrotnych.
- Zaplanowanie konsultacji specjalistycznych dla każdej organizacji i wykorzystania voucherów wspierających wdrażanie fundraisingu.

Działanie rozwojowe

7. Opracowanie planu fundraisingu.
8. Zaplanowanie konsultacji specjalistycznych oraz usługi wspierającej wdrażanie fundraisingu (np. przygotowanie kampanii crowdfundingowej czy opracowanie materiałów promocyjnych organizacji) – plan korzystania ze wsparcia **do 9 lipca 2018**, realizacja **do końca listopada 2018**.

29 listopada 2018 Spotkanie podsumowujące (3 godz.)

Kluczowe zagadnienia:

- Podsumowanie działań w organizacjach – prezentacja tego, co udało się wypracować, wdrożyć, świętować sukcesów!
- Co dalej w obszarze fundraisingu – rozmowa o możliwościach rozwoju.

UWAGA! Program poszczególnych sesji może ulec zmianie w zależności od dynamiki pracy i potrzeb grupy.

3

Szkoła Fundraisingu jest prowadzona przez Stowarzyszenie BORIS w ramach [Stołecznego Centrum Wspierania Organizacji Pozarządowych](#), współfinansowanego ze środków m.st. Warszawy. Szkoła Fundraisingu jest skierowana do organizacji pozarządowych działających na rzecz Warszawy i osób w niej mieszkających.

Pełna oferta i aktualności SCWO: warszawa.ngo.pl/scwo.

Projekt współfinansuje m.st. Warszawa



warszawa.ngo.pl