

➤ **RELACJE**

Przekonaj innych do słuszności swoich działań

➤ **KAPITAŁ**

Bądź niezależny finansowo

➤ **ROZWÓJ**

Rozwiń swoją organizację

Zapraszamy na bezpłatne szkolenie na temat Fundraisingu w Opolu w ramach projektu „Polski Fundraising”.

Szkolenie odbędzie w dniach 25-28 listopada (poniedziałek-czwartek)

i jest skierowane do organizacji z woj. OPOLSKIEGO.

Miejsce szkolenia:

Opole, Urząd Miasta Opola, Biuro Organizacji Pozarządowych,

Miejskie Centrum Organizacji Pozarządowych,

ul. Żeromskiego 3 (naprzeciw Kina Helios).

**Dzień pierwszy – 25.11 – poniedziałek – godz. 9.00 – 17.00**

**- Podstawy Fundraisingu –**

skuteczne pozyskiwanie funduszy, Miejsce Fundraisingu w społeczeństwie obywatelskim, Ekonomia społeczna i działalność gospodarcza, aktywność w społecznościach lokalnych. Jak aktywność organizacji przekłada się na aktywność obywateli a finansowanie oparte o fundraising uczy samodzielności i odpowiedzialności za siebie samego i społeczność. Komunikacja społeczna oparta na relacjach.

**Dzień drugi – 26.11 – wtorek – godz. 10.00 – 17.00**

**– Narzędzia Fundraisingu –**

24 podstawowe metody fundraisingowe dla organizacji obywatelskich. Pozyskiwanie darczyńców. Ćwiczenie innowacyjnej gospodarki – test windy „dlaczego miałbym ci pomóc”. Praca z darczyńcą indywidualnym. Przykłady dobrych kampanii polskich i zagranicznych. Zasady etyczne w działalności fundraisingowej.

**Dzień trzeci – 27.11 – środa – godz. 10.00 – 17.00**

**– Narzędzie i Planowanie Fundraisingu –**

przegląd narzędzi PR. Przykłady ciekawych kampanii społecznych budowania wizerunku ze Szwajcarii i Polski. Budowa zespołu zadaniowego i organizacja, konstrukcja budżetu kampanii. Pozyskiwanie do współpracy mediów i innych partnerów. Ewaluacja oraz monitorowanie efektów kampanii, badania opinii społecznej.

**Dzień czwarty – 28.11 – czwartek – godz. 10.00 – 14.30**

**– Planowanie i Wdrażanie Fundraisingu –**

motywacja relacje wewnątrz organizacji. Główne cele działań fundraisingowych. Fundraising jako zmiana – zagrożenia i szanse. Strategie rozwoju organizacyjnego. Tworzenie listy potrzeb i planów fundraisingowych. Definiowanie potencjalnych darczyńców oraz możliwych źródeł funduszy. Warsztat – planowanie działań dla organizacji, stopa zwrotu. Ocena efektów pracy fundraisera

**Zgłoszenia do 22 LISTOPADA na stronie:**

**<http://www.polski.fundraising.org.pl/szkolenia/dla-fundraisera/formularz-zgloszeniowy/>**

Ilość miejsc ograniczona, liczy się kolejność zgłoszeń.

W trakcie szkoleń zapewnione będą obiady, napoje i poczęstunek.

Wszelkich informacji udziela Pani Zyta Rabka, Polskie Stowarzyszenie Fundraisingu, ul. Szewska 20/4 , 31- 009 Kraków,

tel. 663 660 031 , email: [z.rabka@fundraising.org.pl](mailto:z.rabka@fundraising.org.pl) , skype: ZytaRabkaPSF.

Projekt realizowany przy wsparciu Szwajcarii w ramach szwajcarskiego programu współpracy z nowymi krajami członkowskimi UE



Organizator:



Partner:

