

Hinweise und Informationen

Das Kompaktseminar richtet sich an:

- Verantwortliche und Leitungskräfte in sozialen Organisationen, die die Potentiale ihrer Organisation nutzen und erweitern möchten – oder müssen.
- Fachkräfte, die sich neben ihrer Kerntätigkeit mehr dem Fundraising und der Öffentlichkeitsarbeit zuwenden werden.
- Neugierige, die sich für die wachsenden Arbeitsfelder des Fundraisings interessieren.
- Fundraiser/-innen, die Interesse an Austausch und Anregung haben.

Teilnahmebeitrag: 175 Euro

Arbeitsunterlagen, Pausengetränke sowie ein Mittagessen sind im Preis enthalten.

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 Beitrag in voller Höhe erheben.

Anmeldung

Fax: (069) 5 80 98-271

Ich melde mich hiermit verbindlich an für das Kompaktseminar „Fundraising in der Praxis – Wie Sie Spender und Sponsoren gewinnen“

- am Samstag, den 20. März 2010, in Fulda
- am Dienstag, den 27. April 2010, in Mannheim
- am Dienstag, den 25. Mai 2010, in Darmstadt
- am Samstag, den 19. Juni 2010, in Bielefeld
- am Dienstag, den 27. Juli 2010, in Würzburg
- am Freitag, den 20. August 2010, in Fulda
- am Dienstag, den 28. September 2010, in Karlsruhe

Institution oder (Kirchen-)Gemeinde

Name, Vorname

Straße

PLZ/Ort

Telefon

Fax

E-Mail

Datum, Unterschrift

An die
Fundraising Akademie
Postfach 50 05 50
60394 Frankfurt am Main
Fon (069) 5 80 98-124, Fax (069) 5 80 98-271
info@fundraisingakademie.de, www.fundraisingakademie.de

Kompaktseminar

20. März 2010, Fulda
27. April 2010, Mannheim
25. Mai 2010, Darmstadt
19. Juni 2010, Bielefeld
27. Juli 2010, Würzburg
20. August 2010, Fulda
28. September 2010, Karlsruhe

Mit freundlicher
Unterstützung von



vanacken
Christlicher Verlag seit 1890



Titelfoto: MEV

fundraising
akademie



Zum Thema

Fundraising in der Praxis – Wie Sie Spender und Sponsoren gewinnen

Für gemeinnützige Organisationen werden die öffentlichen Gelder immer knapper. In diesen Krisenzeiten entdecken Non-Profit-Organisationen zunehmend das Fundraising mit seinen großen Chancen.

Diese Einführung in die Praxis des Fundraisings erläutert die Kunst, den richtigen Fundraising-Mix zu finden, informiert über strukturelle und personelle Voraussetzungen und verrät, wie Spender und Sponsoren langfristig für die Organisationen gewonnen werden können. Der Aufbau einer Fundraising-Gruppe mit Ehrenamtlichen rundet dieses Kompaktseminar ab.

Von einer erfahrenen Fundraiserin erhalten Sie eine Fülle von praktischen Anregungen, wie Sie in Zukunft Ihre aktuellen und neuen Projekte finanzieren können.

Arbeitsprogramm

9.45 Begrüßungskaffee

10.00 Vorstellung und Einführung

- Was Fundraising bedeutet
- Erfolgsfaktoren des Fundraisings
- Grundsätze der Mittelbeschaffung

13.00 Mittagspause

14.00 Aktionsfelder des Fundraisings

- Der Fundraising-Mix
- Bußgelder erfolgreich akquirieren
- Unterschiede zwischen Spenden und Sponsoring
- Wege zu Stiftungen

15.00 Kaffeepause

15.15 Praxisbeispiele

- Wirtschaftliche Betätigung
- Aufbau und Aufgaben einer Fundraising-Gruppe mit Ehrenamtlichen
- Fragen und Abschlussrunde

16.30 Ende der Veranstaltung

Im Rahmen der Veranstaltung besteht Gelegenheit zur Diskussion und zu Einzelgesprächen.

Referentin

Hilde Gaus

Diplom-Sozialarbeiterin, freiberuflich tätig als Fundraiserin u.a. für den Deutschen Kinderschutzbund Frankfurt und für die Nieder-Ramstädter Diakonie, Studienleiterin und Dozentin an der Fundraising Akademie, Vorstandsmitglied des Deutschen Fundraisingverbandes e.V. (BSM) von 1998–2003, Lehrbeauftragte für Marketing und Fundraising an der Ev. Fachhochschule Darmstadt im Aufbaustudiengang Soziales Management.

