

Anmeldung

Fax: 069/5 80 98 - 2 71

Ich melde mich hiermit verbindlich an für die Weiterbildung Fundraising für Bildungseinrichtungen und akzeptiere die Vertragsbedingungen auf dem Einlegeblatt.

Ich nehme zur Kenntnis, dass bei meinem Rücktritt nach dem Anmeldeschluss der volle Teilnahmebeitrag fällig wird.

Institution

Name, Vorname

Straße

PLZ/Ort

Telefon Fax

E-Mail

Datum, Unterschrift

Anmeldeschluss: 16. Juli 2010

An die
Fundraising Akademie
Emil-von-Behring Str. 3
60439 Frankfurt

Petra Buschkämper, Tel. 069/5 80 98 - 3 21
E-Mail: pbuschkaemper@fundraisingakademie.de
www.fundraisingakademie.de

Die Veranstalter

Die Fundraising Akademie

Die Fundraising Akademie ist eine private Ausbildungsstätte in der Rechtsform einer gemeinnützigen Gesellschaft mit beschränkter Haftung. Ihr Sitz ist Frankfurt am Main; sie wurde im Jahr 1999 gegründet. Mit ihrer Gründung leisten die Träger einen Beitrag dazu, eine Kultur des Gebens, Schenkens und Stiftens zu fördern. Gesellschafter sind das Gemeinschaftswerk der Evangelischen Publizistik (GEP), der Deutsche Fundraising Verband und der Deutsche Spendenrat. Die Fundraising Akademie entspricht dem erhöhten Qualifizierungsbedarf im gemeinnützigen Sektor. Sie hat es sich zur Aufgabe gemacht,

- die Ausbildung im Bereich Fundraising zu systematisieren und zu professionalisieren,
- ethische Kriterien und Qualitätsstandards zu formulieren,
- praxisnahe Forschungen anzuregen sowie
- den gemeinnützigen Sektor in der Gesellschaft zu stärken und freiwilliges bürgerschaftliches Handeln zu unterstützen.

Kooperierende Partner:

Regionalbüros der Arbeitsgemeinschaften für berufliche Fortbildung in Baden-Württemberg

Ansprechpersonen:

Ute Braun: Tel. 0721/8 50 19 - 54
E-Mail: ute.braun@internationaler-bund.de

Ulrike Goldschmitt-König: Tel. 0711/35 12 33 25
E-Mail: ulrike.goldschmitt-koenig@vhs-esslingen.de

Tanja Traub: Tel. 07231/20 11 70
E-Mail: traub@pforzheim.ihk.de

Die Regionalbüros werden gefördert aus Mitteln des Wirtschaftsministeriums Baden-Württemberg und des Europäischen Sozialfonds.



Titelfoto: lia*/photocase.com



Liebe ARGEN-Mitglieder,

der gemeinnützige Sektor befindet sich in einem Umbruch. Immer mehr Bildungseinrichtungen sind darauf angewiesen, neben den öffentlichen zusätzliche finanzielle Mittel einzuwerben, um ihre Arbeit auf eine solide finanzielle Grundlage stellen zu können.

Vor diesem Hintergrund wird die Akquisition privater Mittel immer wichtiger. Das Zauberwort „Fundraising“, der englische Begriff für Spendenwerbung, ist plötzlich in aller Munde.

Doch wie fängt man Spendenwerbung an? Fragen kommen auf wie: Was gilt es steuerlich zu beachten? Wie findet man Spenderinnen und Spender – auch langfristig? Wie und womit motiviert man sie zum Geben? Wie muss die eigene Organisation aufgestellt sein, um die internen Prozesse der Spendenwerbung zu unterstützen?

Diese Fragen zeigen, dass es zur Mittelakquisition mehr als die Erkenntnis braucht, etwas tun zu müssen. Deshalb haben wir Regionalbüros, gemeinsam mit der namhaften Fundraising Akademie eine eigene, speziell auf Bildungseinrichtungen zugeschnittene Seminarreihe zum Fundraising entwickelt.

Die Teilnehmenden werden in die Lage versetzt, Fundraising-Konzepte für ihre Einrichtung maßzuschneidern und durch die erlangten Kenntnisse den Aufbau des Fundraising in der eigenen Einrichtung zu sichern und voranzutreiben. Nutzen Sie die einmalige Chance, dieses Instrument künftig in Ihre Finanzierungsstrategie fest integrieren zu können.

Wir freuen uns auf Sie!

Ulrike Goldschmitt-König
für die Regionalbüros

Dr. Thomas Kreuzer
für die Fundraising Akademie

Ziele und Inhalte der Qualifizierung

7-teilige Seminarreihe

An sieben Wochenenden – jeweils von Freitagnachmittag bis Samstagabend – lernen Sie die wichtigsten Grundlagen des Fundraisings kennen. Sie entwickeln spezifische, auf die Bedürfnisse Ihrer Institution zugeschnittene Fundraisingkonzepte. Und Sie erproben die zentralen Instrumente und Maßnahmen des Fundraisings an konkreten Beispielen aus Theorie und Praxis.

Regionaltreffen und weiteres ...

- Vier ganztägige, moderierte Regionaltreffen
- Förderung der eigenen Positionierung durch selbst organisierte Lernphasen
- Planung und Durchführung eines eigenen Fundraising-Projektes
- Regelmäßige Betreuung und Beratung der Teilnehmenden
- Studienmaterialien und Handouts zu den einzelnen Modulen
- Implementierung von Fundraising in Bildungseinrichtungen

Die sieben Module im Überblick

(WE = *Wochenend-Seminar*)

1. WE Einführung ins Fundraising

- Gesellschaftliche Rahmenbedingungen, Formen, Methoden und Strukturen des Fundraisings

2. WE Ohne sie läuft nichts

- Adressen, Datenbanken und Datenmanagement
- Logistik, Text und Gestaltung von Spendenbriefen

3. WE Donor-Relationship Management

- Spendenbindung, Dank- und Beschwerdemanagement
- Ehrenamtliche im Fundraising

4. WE Unternehmen als Spender oder Sponsoren

- Unternehmenskooperationen und Sponsoring
- Online-Fundraising

5. WE Erbschaften, Großspenden und Stiftungen

- Voraussetzungen, Chancen und Risiken
- Strategien, Instrumente und Maßnahmen des Vorgehens

6. WE Fundraising ist Marketing

- Grundlagen des Sozialmarketings, Konzeptionslehre
- Eckdaten zu Corporate Identity und Corporate Design

7. WE Agentur-Arbeit / Abschluss

- Agentur-Arbeit zu einem Praxisbeispiel
- Auswertung und Gesamtfedback der Fortbildung