

## **SPONSORING DLA ORGANIZACJI POZARZĄDOWYCH**

### **Cel szkolenia**

Zapoznanie uczestników z zasadami nawiązywania i prowadzenia relacji ze sponsorami oraz wykorzystywania przychodów z umów sponsorskich jako źródła finansowania działalności organizacji pozarządowych.

### **Czas trwania szkolenia**

8 godzin wykładowych (1 dzień).

### **Konspekt**

- Sponsoring i filantropia – definicje i geneza.
- Podstawowe zalety i wady sponsoringu.
- Wpływ sponsoringu na ocenę organizacji.
- Znajdź i przekonaj sponsora – warsztat praktyczny ujawniający najczęstsze błędy popełniane w komunikacji oraz ilustrujący najskuteczniejsze metody prowadzące do sukcesu.
- Kto jest najlepszym kandydatem na sponsora, a kogo unikać?
- Zanim pójdziesz do sponsora – lista zadań do wykonania we własnym biurze.
- Zagrożenia związane ze sponsoringiem.
- Jak napisać dobrą ofertę sponsorską ?
- Prezentacja oferty sponsorskiej.
- Aspekty finansowe: konstruowanie budżetu, koszty promocji, podatki i koszty ukryte.
- Pozyskiwanie do współpracy kilku sponsorów – godzenie rozbieżnych interesów i aspekty etyczne.
- Sponsoring w liczbach – ile to jest warte?
- Źródła wiedzy o sponsoringu.
- Podsumowanie i pytania.

### **Uczestnicy**

Do wzięcia udziału w szkoleniach zapraszamy **przedstawicieli organizacji pozarządowych i instytucji społecznych** zainteresowanych podnoszeniem swoich umiejętności i wiedzy w zakresie sponsoringu. Każda organizacja może wysłać nieograniczoną liczbę osób. Szkolenia będą odbywały się w maksymalnie **20-osobowych grupach**.

Zapraszamy przede wszystkim:

- osoby odpowiedzialne za zbieranie funduszy w organizacjach (fundraiserów),
- członków zarządów, którzy odpowiadają za finansowanie projektów w organizacjach,
- kierowników projektów, którzy szukają nowych metod i źródeł funduszy,
- osoby odpowiedzialne za sponsoring, relacje z mediami i kontakt z darczyńcami,
- osoby, które pragną pracować jako zawodowi fundraiserzy i rozwijać swój potencjał,
- przedstawicieli instytucji wspierających organizacje pozarządowe w realizacji kampanii fundraisingowych.

### **Certyfikaty**

Uczestnicy otrzymują certyfikat sygnowany przez Polskie Stowarzyszenie Fundraisingu

### **Lokalizacje**

Kraków – Hostel Brama, ul. Floriańska 55, godz. 9.00-16.00

### **Prowadzący**

Nasi trenerzy to doświadczony zespół szkoleniowców, praktyków i fundraiserów, którzy swoją wiedzę na temat fundraisingu i zarządzania finansami czerpie przede wszystkim z codziennej **pracy w organizacjach pozarządowych**, znając ich potrzeby, oczekiwania i problemy. Dbając o wysoki standard naszych szkoleń, zrzeszamy wysokiej rangi specjalistów, którzy ukończyli **Szkołę Trenerów Fundraisingu** dającą kwalifikacje do prowadzenia zajęć zgodnie ze **standardami Europejskiego Stowarzyszenia Fundraisingu (EFA)**.

Wiedza i umiejętności naszych trenerów niejednokrotnie dodatkowo potwierdzona jest międzynarodowymi certyfikatami. Są to jednak przede wszystkim osoby, które w praktyce zastosowali swoją wiedzę i chcą przekazać uczestnikom swoje doświadczenia.

Gwarantujemy, że nasi trenerzy posiadają umiejętność przekazywania wiedzy tak, aby wszystkie zagadnienia były zrozumiałe dla uczestników szkolenia. Wieloletnie doświadczenie naszych trenerów powoduje, że z łatwością dostosowują się do wymagań grupy szkoleniowej, rozpoznają jej potrzeby i dopasowują formę prowadzonych zajęć do bieżącej sytuacji.

### **Warunki uczestnictwa**

Warunkiem uczestnictwa w szkoleniu jest **wypełnienie formularza zgłoszeniowego on-line lub wysłanie go na adres [szkolenia@fundraising.org.pl](mailto:szkolenia@fundraising.org.pl) lub faksem na numer (012) 423 80 07 oraz uiszczenie opłaty 290 zł / osobę na konto bankowe: Volkswagen Bank 15 2130 0004 2001 0440 6591 0001** tytułem wpisowego za każdą zgłoszoną osobę. Zgłoszenia przyjmujemy drogą mailową lub faksem.

**Absolwenci szkoleń organizowanych przez PSF mają prawo do 10% rabatu.**

### **Kontakt**

Na wszelkie pytania chętnie odpowiemy pod numerem telefonu **(0-12) 423 80 07** lub **663 270 000**, a także mailowo: [szkolenia@fundraising.org.pl](mailto:szkolenia@fundraising.org.pl)

**Zapraszamy serdecznie!**