

Anmeldung

Fax: 0 36 41 / 77 19 73

- Ich melde mich verbindlich an für die Fundraising-Ausbildung und akzeptiere die Vertragsbedingungen auf dem Einlegeblatt.
- Ich interessiere mich für die Fundraising-Ausbildung und bitte um Zusendung weiterer Informationen.

Name, Vorname

Organisation

Straße

PLZ/Ort

Telefon Fax

Mobil E-mail

Datum, Unterschrift

An
proviant
Agentur für Fundraising und Kommunikation
Doris Voll
Talstr. 22
07743 Jena

Für Rückfragen stehen wir gerne zur Verfügung:
Tel. 0 36 41 / 23 14 45 oder 01 72 / 2 17 81 02
E-Mail: post@agentur-proviant.de
www.agentur-proviant.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.

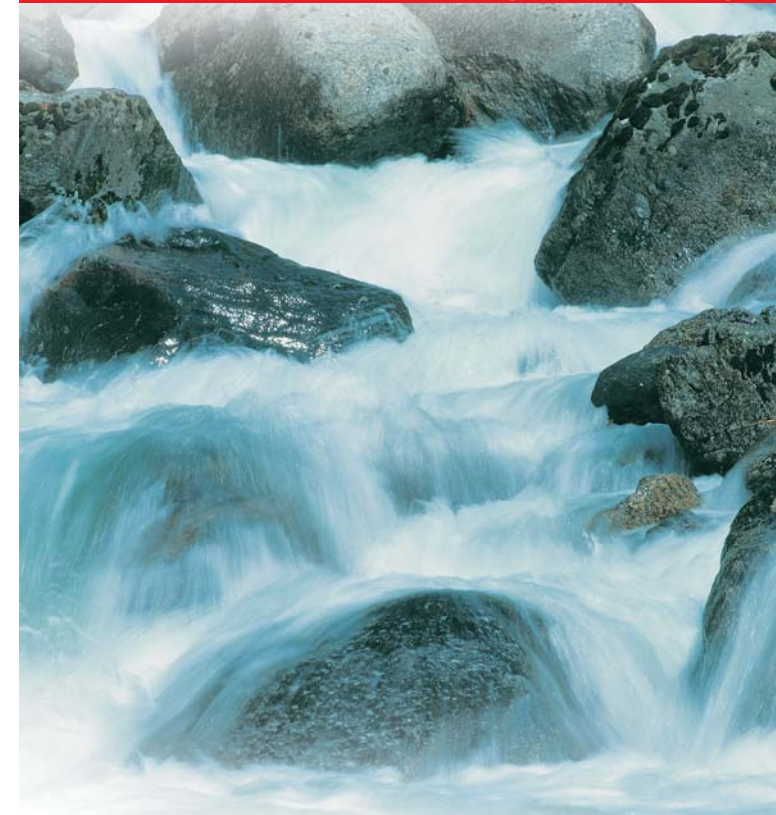
proviant – Agentur für Fundraising und Kommunikation

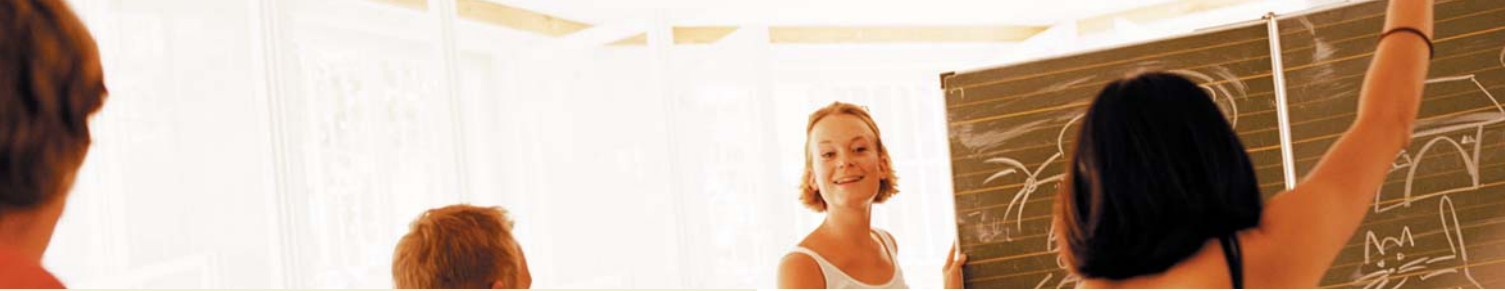
Die Agentur proviant bietet Beratungen und Schulungen zu verschiedenen Fundraisingthemen an und begleitet Gemeinnützige bei der Entwicklung von Fundraisingstrategien. Doris Voll und Walter Jungbauer arbeiten beide seit vielen Jahren im Fundraising und organisieren den Mitteldeutschen Fundraisingtag.

Kooperierende Partner:

parisat gGmbH
Evangelische Kirche in Mitteldeutschland (EKM)
Diakonie Mitteldeutschland

Fundraising-Ausbildung





Liebe Leserin, lieber Leser,

Sie halten Fundraising für existenziell wichtig, um zukünftig Ihre Projekte und Ihre Arbeit abzusichern? Sie betrachten Fundraising nicht als Eintagsfliegen-Aktion, sondern wissen, dass Sie Strategien entwickeln müssen, um Menschen nachhaltig als Unterstützer und Förderer Ihrer Anliegen zu gewinnen und langfristig zu binden? Sie ahnen, dass erfolgreiches Fundraising Geld kostet, Professionalisierung erfordert und nicht nebenbei bewältigt werden kann?

Dann ist die Fundraising-Ausbildung, die wir Ihnen anbieten, genau das Richtige für Sie. Die Seminarreihe wendet sich an Haupt- und Ehrenamtliche, die ins Fundraising einsteigen wollen und nur geringe oder keine Vorerfahrungen mitbringen. Sie kann mit einem Zusatzmodul ergänzt werden, so dass Sie anschließend den Abschluss zum Fundraising-Manager (FA) erwerben können.

Wir freuen uns auf Sie!

Dr. Thomas Kreuzer
Fundraising Akademie

Doris Voll
proviant

Ziele und Inhalte der Ausbildung:

Vierteilige Seminarreihe

In vier Wochen – jeweils von Montagvormittag bis Freitagnachmittag – lernen Sie nicht nur die Grundlagen des Fundraisings, sondern auch Vertiefungen in den unterschiedlichsten Schwerpunkten wie z.B. Großspenden-Fundraising oder Unternehmenskooperationen. Sie entwickeln spezifische auf die Bedürfnisse Ihrer Organisation zugeschnittene Fundraisingkonzepte und Sie erproben ausgewählte Instrumente des Fundraisings an konkreten Beispielen aus Theorie und Praxis. Hinweise zur Integration von Fundraising in Ihre Organisation und der Erfahrungsaustausch mit Kollegen finden ebenfalls Raum.

Was wir Ihnen bieten

- vier einwöchige Präsenzphasen in Theorie und Praxis des Fundraisings
- drei ganztägige moderierte Regionaltreffen
- begleitete, selbst organisierte Lernphasen
- die Planung und Durchführung eines eigenen Fundraisingprojektes
- Kaminabende mit Fundraisingexperten unter dem Motto „Aus dem Nähkästchen geplaudert“ im Rahmen der Präsenzphasen
- professionelle und erfahrene Fundraisingexperten als Referentinnen und Referenten
- Studienmaterialien und Handouts zu den einzelnen Modulen

Die vier Intensivseminare im Überblick

Präsenzphase 1 **Berufsprofil Fundraising**

Tradition des Schenkens, Überblick über Methoden und Instrumente, gesellschaftliche Rahmenbedingungen, Presse- und Öffentlichkeitsarbeit

Präsenzphase 2 **Basis-Module des Fundraisings**

Grundlagen des Social Marketings, Corporate Identity, Spenderbindung, Text und Gestaltung, Kommunikation und Gesprächsführung, Online-Fundraising

Präsenzphase 3 **Großspenden, Stiftungen, Recht**

Gemeinnützigkeitsrecht, Erbschaften und Vermächtnisse, Großspenden-Fundraising, Stiftungen, Sponsoring und Unternehmenskooperationen, Veranstaltungen und Events

Präsenzphase 4 **Fundraising-Management**

Fundraising als Leitungsaufgabe, nachhaltige Integration von Fundraising, buchhalterische Fragen, Strategien, Statistik und Controlling