



CFR 13

ZAWODOWY KURS FUNDRAISERA CFR13

13 czerwca 2022 - 26 października 2022



Polski
Instytut
Filantropii
pif.org.pl

www.fundraising.org.pl



-EFA-
European Fundraising Association

JAKOŚĆ KSZTAŁCENIA



Organizacja **12. edycji** Zawodowego Kursu Fundraiser, którego około **360 absolwentów** otrzymało certyfikat.



Realizacja kilkudziesięciu projektów edukacyjnych o wartości ponad **7 mln zł**.



Przeszkolenie ponad **8000 osób** na kursach trwających od 1 do 3 dni.



Udzielenie organizacjom pozarządowym ponad **4500 godzin** konsultacji z zakresu fundraisingu.



Organizacja **13. edycji** Międzynarodowej Konferencji Fundraisingu, w której udział wzięło ponad **1400 osób**.



Wydanie podręcznika Fundraising. Teoria i praktyka w ilości **1500 egzemplarzy**.



Wprowadzenie zawodu fundraiser na urzędową listę zawodów wykonywanych w Polsce.

Uczestnik kursu CFR13 uzyskuje wiedzę i kompetencje w zakresie:

- Zarządzania organizacją i jej otoczeniem,
- Planowania strategicznego i budowania relacji z darczyńcami,
- Narzędzi i metod pozyskiwania funduszy,
- Komunikacji i wizerunku.

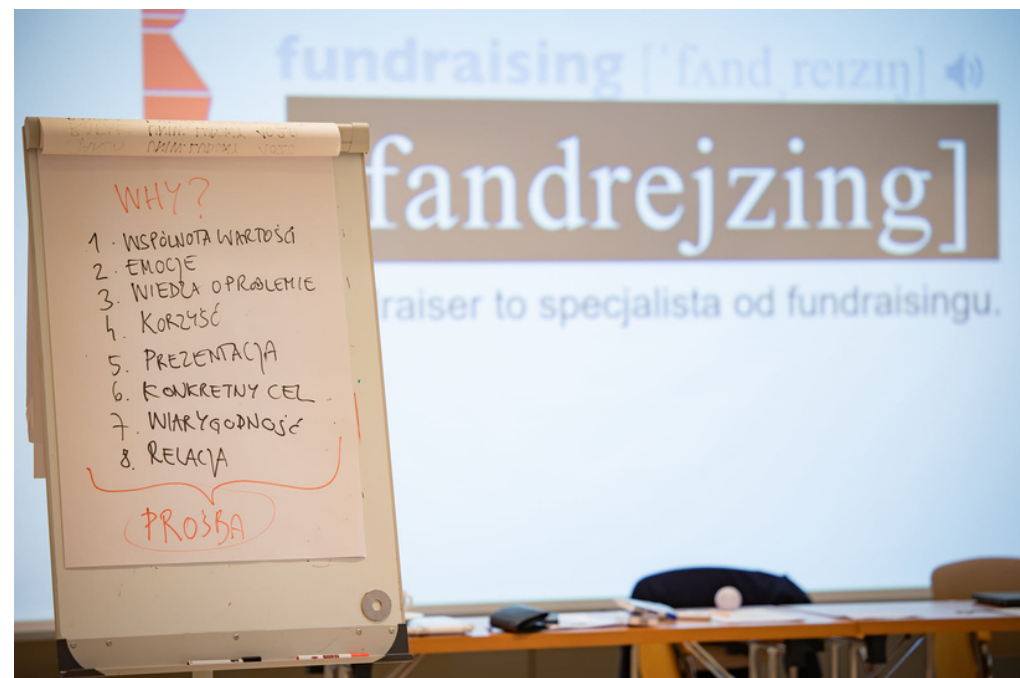
To nie wszystko! Uczestnicy podczas kursu CFR13 otrzymują indywidualne wsparcie od trenera, z którym omawiane są szczegóły planowanej kampanii fundraisingowej. Oznacza to, że po szkoleniu Zawodowy Fundraiser nie będzie miał wątpliwości, jak efektywnie przeprowadzać kampanie fundraisingowe dopasowane do potrzeb własnej organizacji.



Jak uczymy?

Część teoretyczna to blisko 100 godzin dydaktycznych w 16 sesjach, prowadzonych przez najlepszych trenerów i wykładowców. Część praktyczna to 200 godzin przeznaczonych na autorską kampanię fundraisingową realizowaną równolegle podczas kursu, konsultowaną z indywidualnie przydzielanym mentorem.

PROGRAM



Zgodnie ze standardem kształcenia opracowanym przez Europejskie Stowarzyszenie Fundraisingu (EFA) tematyka zajęć kursowych obejmuje 4 zasadnicze obszary edukacyjne realizowane w ciągu 5 miesięcy:

1. Kontekst fundraisingu
2. Planowanie w fundraisingu
3. Narzędzia fundraisingu
4. Komunikacja i budowa więzi

SZCZEGÓŁY

TERMINARZ

SESJA I: 13-15.06.2022 [Warszawa]

SESJA II: 04-05.07.2022 [online]

SESJA ACTION LEARNING: 11.07.2022 [online]

SESJA III: 22-23.08.2022 [online]

SESJA IV: 06-07.09.2022 [online]

SESJA V: 20-21.09.2022 [Warszawa]

SESJA ACTION LEARNING: 06.10.2022 [online]

SESJA VI: 18-19.10.2022 [online]

SESJA VII: 25-26.10.2022 [Warszawa]



Cena udziału w Zawodowym Kursie Fundraisera CFR13 zawiera:

- 100 godzin zajęć teoretycznych
- 200 godzin zajęć praktycznych (w grupie, z mentorem oraz pracy własnej)
- Pakiet Fundraisera, czyli zestaw materiałów biurowych
- materiały dydaktyczne z każdej sesji
- zapis wideo sesji odbywających się na platformie Zoom
- dodatkowe sesje Action Learning
- wyżywienie w trakcie trwania sesji stacjonarnych
- dla chętnych: wspólne wyjście kursantów i trenerów na kolację



SKONTAKTUJ SIĘ Z NAMI



Sebastian Węglarz
Specjalista ds. szkoleń

+48 698 150 342
s.weglarz@fundraising.org.pl
szkolenia@fundraising.org.pl



www.fundraising.org.pl



Polskie Stowarzyszenie Fundraisingu
ul. Szewska 20/4, 31-009 Kraków
KRS 0000256735
NIP 6782996317
REGON 120253047

Fundraising.

Dynamicznie rozwijająca się dyscyplina. Obecnie dotyczy wielu organizacji pozarządowych, ale także instytucji zajmujących się kulturą, badaniami medycznymi, szkolnictwem, opieką zdrowotną i społeczną, środowiskiem lub pomocą humanitarną. W kontekście malejącego finansowania publicznego pozyskiwanie funduszy jest nie tylko zbiorem metod i narzędzi operacyjnych, ale także niezbędnym ogniwem w strategii rozwoju tych organizacji.