

# fundraising

MAGAZYN O ZARZĄDZANIU I FILANTROPII



## MOC FUNDRAISINGU

grudzień 2023

fol. Sebastian Nycz

# Spis treści

<i>Robert Kawatko</i> - Fundraising ma moc!	3
Marta Klimczak, Fundacja Servire Homini	4
Monika Rajczyk i Paulina Poszytek, Fundacja Hospicjum Nadzieja	5
Józef Sikorski i Bożena Michałek, Fundacja Servire Homini	6
<i>Robert Kawatko</i> - Tandem to jest to!	7
Fotorelacja - Fundraising ma moc	8
<i>Rafał Kiciński</i> - Fundraising ma podwójną moc!	11
Fotorelacja - Fundraising ma moc <sup>2</sup>	12
Organizacje, które wzięły udział w Kursie Fundraising ma moc i Fundraising ma moc <sup>2</sup>	17
<i>Jerzy Mika, Robert Kawatko</i> - Intrygujące pytania	18
Zostań członkiem PSF	21



ul. Szewska 20/4  
31-009 Kraków

psf@fundraising.org.pl  
tel. +48 698 150 342

KRS 0000256735  
NIP 6782996317  
REGON 120253047



Sfinansowano ze środków Narodowego Instytutu Wolności –  
Centrum Rozwoju Społeczeństwa Obywatelskiego  
w ramach Rządowego Programu Fundusz Inicjatyw Obywatelskich  
NOWEFIO na lata 2021-2030

# Fundraising ma moc!

Robert Kawatko



fot. Sebastian Nycz

Kurs „Fundraising ma moc!” spotkał się z ogromnym zainteresowaniem uczestników (pomimo skromnych działań promocyjnych, na 20 dostępnych miejsc zgłosiło się 151 osób). Pozwolił nie tylko na przyswojenie wiedzy o pozyskiwaniu funduszy, lecz również na przełamywanie psychicznych barier stojących przed fundraiserami. Dzięki szkoleniu i konsultacjom powstała grupa liderów przygotowana do pracy z darczyńcami.

Warto podkreślić, że celem projektu „Fundraising ma moc!” nie było jedynie szkolenie poszczególnych organizacji, lecz tworzenie koalicji liderów trzeciego sektora, którzy będą wspólnie uczyć się zbierania pieniędzy, wymieniać doświadczenia i po prostu się przyjaźnić.

Tysiące organizacji ma podobne problemy: za mało pieniędzy na działalność i jej rozwój, brak osoby przygotowanej do pracy z darczyńcami, słaby wizerunek i zasięgi, wieczne przeciążenie przez braki kadrowe. Fundraising może być sposobem na przezwycięzenie tej sytuacji, na wyjście z impasu.

Kurs „Fundraising ma moc!” składał się z części online oraz stacjonarnej. Szkolenie online odbyło się 26 września i 5 października, a sesja stacjonarna w Krakowie 26 i 27 października 2023.

Ten specjalny numer Magazynu Fundraising jest zapisem dokonań uczestników projektu, kroniką ich pierwszych kroków ku sprawnemu zarządzaniu i zamożnym organizacjom. Publikujemy te dobre przykłady, aby inspirowały i motywowały cały Trzeci Sektor.



## Marta Klimczak

Fundacja Servire Homini



Fundacja Servire Homini prowadzi Dom Pomocy Społecznej w Kleszczowie, podstawowym jej celem jest troska o osoby w podeszłym wieku. Przez swoją działalność stworzyła seniorom godne warunki życia oraz pomoc i opiekę w różnorodnych życiowych i losowych trudnościach. To także organizowanie spotkań pobudzających i promujących aktywność w starszym wieku.

Projekt pn. „Małe-wielkie marzenia Seniorów z DPS!” miał na celu wyłonienie osób spośród podopiecznych Domu Św. Barbary w Kleszczowie, którzy mają inne potrzeby, pragnienia czy marzenia niż te zaspokajane każdego dnia w ramach usług oferowanych przez Dom.

Zbiórka pieniężna na wybrane marzenia seniorów - proste i całkiem realne jak laptop oraz telewizor, miała na celu zebranie odpowiedniej kwoty pieniężnej na zakup takich przedmiotów. W sumie 4 tysiące złotych.

Jednak efektem było także coś innego! Zainteresowanie społeczności lokalnej. Zyskaliśmy darczyńców, dzięki którym dwa pokoje zostały wyposażone w telewizor a Pan Andrzej otrzymał upragniony laptop. Poznaliśmy się bliżej i lepiej, dzięki krótkiemu przedstawieniu wybranych mieszkańców.

Wynikiem jest także zebranie 750 złotych. Po otrzymaniu tych darowizn zakończono zbiórkę. Fundusze zgromadzone podczas jej trwania zostały przeznaczone na zakup smakołyków (słodycze, owoce i inne przekąski) dla mieszkańców.

Za przykładem tej akcji, przed Świętami Bożego Narodzenia powstała idea pisania listów do Świętego Mikołaja, mieszkańcy opisywali swoje mniejsze marzenia, które zostały spełnione w 100%.

To ożywienie wywołane przez szkolenie Polskiego Stowarzyszenia Fundraisingu Moc Fundraisingu przełożyło się na nowe kontakty i zaangażowanie bezpośrednio u seniorów i darczyńców. Wdzięczni seniorzy i spełnieni darczyńcy to najwspanialszy wynik kursu.





## Monika Rajczyk i Paulina Poszytek

Fundacja Hospicjum Nadzieja

---

Fundacja Hospicjum Nadzieja w Toruniu prowadzi swoje działania już od ponad 27 lat. Hospicjum domowe dla ok. 50 dzieci z województwa kujawsko-pomorskiego oraz całodobowy oddział pielęgnacyjno-opiekuńczy z pododdziałem wentylacji mechanicznej, jest jedyną tego typu placówką w województwie i północnej części Polski. Na oddziale aktualnie przebywa 17 dzieci.



foto. Fundacja Hospicjum Nadzieja

Podopieczni to dzieci i młodzież niepełnosprawna, nieuleczalnie chora, z mózgowymi porażeniami dziecięcymi, wadami genetycznymi i chorobami onkologicznymi. Część dzieci zostało porzuconych zaraz po porodzie. Priorytetem działań jest interdyscyplinarna praca z dzieckiem niepełnosprawnym i jego rodziną. Dając im fachowe wsparcie medyczne, terapeutyczne, materialne oraz rzeczowe, tworzymy nadzieję.



foto. Fundacja Hospicjum Nadzieja

W ramach kursu Fundraising ma moc zebrałiśmy pieniądze na zakup sprzętu do muzykoterapii dla podopiecznych.

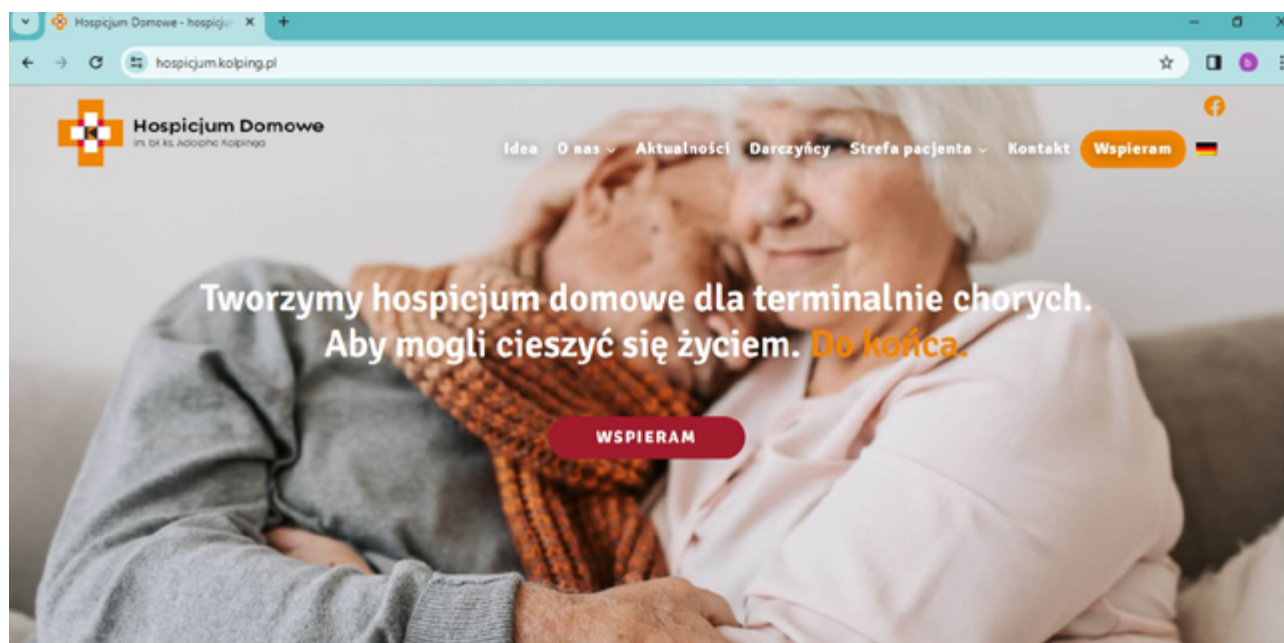
Najważniejszym okazało się poszukiwanie darczyńców. W ramach zadania kursowego nawiązano wiele nowych kontaktów. Przełożyło się to na relacje. Prowadzone rozmowy z darczyńcami zaowocowały zebraniem funduszy – dużo więcej niż zakładano. Zakupiono sprzęt do muzykoterapii. Rozpoczął się nowy rozdział naszej aktywności.



foto. Fundacja Hospicjum Nadzieja

## Józef Sikorski i Bożena Michałek

Fundacja Dzieła Kolpinga w Polsce



Fundacja Dzieła Kolpinga w Polsce została powołana do krajowych i międzynarodowych projektów społecznych, w tym dla osób zagrożonych wykluczeniem i potrzebujących wsparcia. Realizuje je zgodnie z zasadą patrona organizacji, błogosławionego ks. Adolfa Kolpinga „Czasy Wam pokażą, co należy czynić”. Działania Fundacji Dzieła Kolpinga skupiają się na wsparciu osób starszych (wsparcie osób chorych, zależnych w ich domach jak i przeciwdziałanie samotności – prowadzenie klubów seniora) oraz na edukacji i wspieraniu osób młodych (kompetencje społeczne, wolontariat, w tym na rzecz seniorów). Istotnym jest uruchomienie hospicjum domowego działającego na terenie Krakowa.

W ramach kursu „Fundraising ma moc” rozpoczęliśmy działania na rzecz uruchomienia hospicjum domowego im. bł. ks. Adolfa Kolpinga. Celem było przygotowanie do świadomego i efektywnego pozyskiwania finansów dla tego hospicjum, które rusza w kwietniu 2024r.

Rozpoczęliśmy zbiórkę na stronie [www.hospicjum.kolping.pl](http://www.hospicjum.kolping.pl) i pozyskaliśmy pierwsze fundusze. Uruchomiliśmy zbiórkę w mediach społecznościowych FB oraz YouTube.

Łącznie od początku uruchomienia zbiórki na hospicjum udało się zebrać 123 480,00zł, a od momentu uruchomienia zbiórki przez nas w ramach kursu wpłynęło prawie 12 000,00zł

# Tandem to jest to!

Robert Kawatko

Nareszcie! To właśnie w oryginale znaczy łacińskie słowo „tandem”. Tak więc nazwano dwuosobowy rower – widać ktoś się ucieszył, że wreszcie jadąc na rowerze będzie mógł z kimś porozmawiać, a i pedałowac będzie lżej.

Również uczestnicy szkolenia „Fundraising ma moc” mogli przekonać się, że fundraising o wiele lepiej działa, gdy nie jest się w tej pracy samemu. Oto kilka dobrych powodów, by zawsze traktować fundraising jak sport zespołowy.

1. Gdy masz partnera, masz więcej motywacji. Jeśli trafisz na osobę pracowitą, pomysłową i uczciwą, to będziecie dzielić się pracą i zauważać szanse tam, gdzie w pojedynkę byś ich nie zobaczył.

2. Możecie podzielić się pracą, a z czasem każdy z was będzie specjalistą w innej dziedzinie. Idealnie mieć w dziale fundraisingu chociaż 4 osoby: od grantów, od współpracy z biznesem, od darczyńców indywidualnych i od podtrzymywania relacji z darczyńcami (podziękowania, telefony, maile i inne zadania cykliczne). Taki zespół jest wszechstronny i zawsze osiąga o wiele lepsze wyniki, niż gdy każdy robi wszystko.

3. Gdy chodzicie na spotkania, dwuosobowa delegacja zawsze wygląda poważniej i rosną szanse na porozumienie. A na dodatek, nie każdy znajduje wspólny język z każdym darczyńcą, więc idąc we dwojkę macie dwie szanse, że się polubicie z nowo poznaną osobą.

4. Pracując z partnerem masz z kim skonsultować nowe pomysły, masz obok siebie doradcę, który powie ci, jak rzeczy wyglądają z innego punktu widzenia. Dzięki temu łatwiej planować, analizować i kreować nowe rozwiązania.

5. Gdy zachorujesz lub odpoczywasz na urlopie, nie przepadają umówione spotkania i ma kto odebrać telefon, a ty spokojnie wracasz do sił.

6. Jesteście dla siebie oparciem w kryzysach, łatwiej unikacie wypalenia, a praca daje wam więcej radości.

7. Gdy ktoś odchodzi do innej pracy lub na emeryturę, jego relacje i działania są kontynuowane przez kolegów, wieloletni dorobek i cenny kapitał organizacji nie przepada. Najgorzej, gdy odchodzi jedyna osoba i wszystko trzeba zaczynać od zera – to naprawdę frustrujące, a można tego uniknąć.

Żaden fundraiser nie powinien pracować samotnie dłużej niż pół roku, góra rok. Jeśli relacje z darczyńcami są dobrze prowadzone, a fundraising przynosi dobre wyniki, to zawsze da się wygospodarować fundusze na zatrudnienie kolejnej osoby.

Zarządy często chcą wydawać wszystkie otrzymane od darczyńców pieniądze, ale mądrość nakazuje najpierw zbudować stabilny zespół, który będzie odporny na kryzysy i przyniesie o wiele więcej pieniędzy niż ktokolwiek w pojedynkę. Warto przyjrzeć się organizacjom amerykańskim, czy brytyjskim, w których istnieją nawet stuosobowe działy fundraisingu. Także w Polsce mamy już co najmniej kilka zespołów zatrudniających kilka, kilkanaście, czy nawet kilkadziesiąt osób zajmujących się wyłącznie pozyskiwaniem i utrzymaniem darczyńców. One także zaczynały kiedyś od jednego fundraisera, ale teraz są znane i podziwiane dzięki odważnym inwestycjom i dobremu zarządzaniu.

Życzymy fundraiserom i prezesom, którzy uczyli się zdobywania funduszy na kursie „Fundraising ma moc”, by umieli zbudować w swoich organizacjach takie właśnie zespoły, bo wtedy przekonają się, że tytuł tego szkolenia to szczerza prawda!



źródło: www.sprint-rowery.pl



**Fundraising ma moc**

fot. Wojciech Koperski



## Fundraising ma moc

fot. Wojciech Koperski

---





**Fundraising ma moc**

fot. Wojciech Koperski





# Fundraising ma podwójną moc!

Rafał Kiciński

Ogromne zainteresowanie udziałem w kursie „Fundraising Ma Moc!” sprawiło, że w listopadzie 2023 roku podjęliśmy starania, by powstała druga grupa kursowa. Pomocną rękę podała nam Fundacja ORLEN, która dofinansowała kurs „Fundraising Ma Moc”.

Wzięło w nim udział 17 liderów z następujących 14 organizacji z całej Polski:

- Beskidzka Fundacja Hospicyjna,
- Fundacja Agandi,
- Fundacja Autika,
- Fundacja DKMS,
- Fundacja EkoRozwoju,
- Fundacja Uskrzydłamy,
- Fundacja Cegiełka dla Rozwoju,
- Fundacja Podniebny Uśmiech,
- Fundacja „Wkra możliwości”,
- Klinika Transplantacji Szpiku, Onkologii i Hematologii Dziecięcej „Przyłodek Nadziei”,
- Opolskie Centrum Wspierania Organizacji Poza-rządowych,
- Polskie Stowarzyszenie na rzecz Osób z Niepełno-

sprawnością Intelektualną Koło w Łęcznej,

- Tato.Net,
- Towarzystwo Rodzin i Przyjaciół Dzieci Uzależnionych „Powrót z U”.

Plan działania był jasny: dwa dni szkolenia wstępnego on-line, a potem dwudniowe spotkanie stacjonarne w Krakowie. Każda organizacja realizowała własną kampanię fundraisingową, aby wdrożyć zdobytą wiedzę i przetestować ją w praktyce. Ogromny entuzjazm całej grupy na finiszu szkolenia wynikał z tego, że wszystkie cele zostały zrealizowane, a nowe znajomości trwają nadal. Dodatkowym owocem projektu było powstanie lokalnych klubów fundaisera w Opolu, Siedlcach i Wrocławiu – te spotkania pomagają podtrzymać entuzjazm do wprowadzania w organizacjach planowego, etycznego i skutecznego pozyskiwania funduszy. Bo taki właśnie jest fundraising.

Dziękujemy Fundacji ORLEN za wsparcie projektu „Fundraising Ma Moc2”.



źródło: www.sprint-rowery.pl



Dofinansowano ze środków Fundacji Orlen

## Fundraising ma moc<sup>2</sup>

fot. Sebastian Nycz

---





## Fundraising ma moc<sup>2</sup>

fot. Sebastian Nycz

---





## Fundraising ma moc<sup>2</sup>

fot. Sebastian Nycz

---



**Fundraising ma moc<sup>2</sup>**

fot. Sebastian Nycz

---





## Fundraising ma moc<sup>2</sup>

fot. Sebastian Nycz

---





## Organizacje, które wzięły udział w Kursie Fundraising ma moc



## Organizacje, które wzięły udział w Kursie Fundraising ma moc<sup>2</sup>



# Intrygujące pytania

*Jerzy Mika, Robert Kawatko*

Są pytania o fundraising, które padają na kursach częściej. Oto one, wraz z odpowiedziami.

## **Czy można wprowadzić fundraising w małej organizacji?**

To właściwie pytanie o inwestycje, więc możemy je sparafrazować tak: czy mała organizacja może inwestować czas i pieniądze w relacje z darczyńcami? Oczywiście, że może, a jeśli kiedyś chce być duża, to nawet powinna. Przecież wszystkie duże organizacje były kiedyś małe, a ich obecna wielkość to właśnie rezultat dobrych relacji z darczyńcami, czyli fundraisingu. Trzeba zacząć od jednego lub kilku darczyńców (pierwsi powinni nim zostać założyciele, którzy zaczną wpłacać regularnie choćby po kilka złotych), a potem starać się codziennie prosić chociaż jedną nową osobę. Żadna organizacja nie staje się wielką w jeden dzień. Wielkość to suma codziennych wysiłków i cierpliwego doskonalenia działań. Pamiętaj, tylko żeby oczekiwać wyników adekwatnych do inwestycji.



## **Gdzie można znaleźć fundaisera do pracy w organizacji?**

Są trzy ścieżki rekrutacji:

- Najpierw należy zawsze poszukać odpowiedniej osoby wśród pracowników i wolontariuszy organizacji. Korzyści z rekrutacji wewnętrznej jest kilka: znamy już tę osobę i wiemy, jaki ma charakter – czy jest pracowita, uczciwa i jak buduje swoje relacje z ludźmi. Przygotowanie takiej osoby jest o wiele

łatwiejsze niż zaczynanie z kimś nowym od zera, nie mniej wyzwaniem są tu zawsze dotychczasowe nawyki i obowiązki, które trzeba stopniowo lub natychmiast porzucić, żeby mieć czas dla darczyńców.

- Druga opcja to rekrutacja wśród znajomych. Trzeba wtedy rozpuścić wici jak najszerzej, ogłosić na prywatnych profilach i powiesić ogłoszenia w Internecie. Warto poszukać wśród zmęczonych korporacjami handlowców i marketingowców – zwykle mają już dużo wiedzy i doświadczenia przydatnych w fundraisingu. Szkolenie lub kurs zawodowego fundaisera znacznie przyspieszają formację takich nowicjuszy.
- Trzeci sposób to zatrudnienie profesjonalnego, przygotowanego do pracy fundaisera z doświadczeniem. To opcja najdroższa, ale zwykle najbardziej opłacalna. Polskie Stowarzyszenie Fundraisingu asystuje w takich rekrutacjach, publikuje też ogłoszenia o pracy.

## **Jak zacząć fundraising?**

Wszystko zaczyna się od celu. Warto mieć jednoznacznie określone to, po co i dla kogo istnieje organizacja. Wtedy łatwiej dostrzec, kto może być darczyńcą organizacji. Te dwie informacje: kto jest beneficjentem i kto może być darczyńcą, pozwalają wejść w świat fundraisingu. Trzeba wymyślić, jak połączyć jednych i drugich dobrymi relacjami.

## **Ile trzeba mieć pieniędzy, żeby robić skuteczny fundraising?**

Można zacząć niemal bez pieniędzy. „Jeśli cel jest słuszny, to pieniądze zawsze się znajdują”, mawia Bill Gates. A jeśli brakuje wam kapitału na wynagrodzenie fundaisera, to wystarczy od pierwszego dnia wziąć się ostro do pracy i mieć codziennie przynajmniej 5 spotkań z darczyńcami. Po takim miesiącu i 100 spotkaniach pieniądze będą na waszym koncie jeszcze zanim przyjdzie termin pierwszej wypłaty. Warto przetestować tę radę, bo ci, którzy to zrobili, nie żałowali!

## **Jak prosić o milion?**

Odpowiednią osobę, w odpowiednim miejscu, w odpowiedni sposób, w odpowiednim czasie, na odpowiedni cel. I pamiętajmy: gdy prosimy o mało, otrzymujemy mało.

### **Czy fundraiser musi być zatrudniony na etacie?**

Zdecydowanie stabilna forma pracy jest zalecana przez PSF. Nie zgadzamy się na wynagrodzenie prowizyjne (patrz Deklaracja Etyczna PSF) ani na traktowanie fundraiseera jako tanią siłę roboczą. Można szukać różnych form umowy – umowa o pracę to forma rekomendowana, ale może to być też umowa wolontariatu (niekiedy fundraiserem zostaje ktoś już bogaty, kto nie musi być jeszcze bogatszy), umowa zlecenie lub kontrakt. Konieczne jest jasne określenie zasad pracy, podległości, decyzyjności, czym będzie fundraiser dysponował oraz jak będzie wynagradzany i premiovany. Wszelkie formy zastępcze do umowy o pracę trzeba jednak traktować jako przejściowe, podyktowane aktualną sytuacją lub stanem organizacji. Warto być atrakcyjnym pracodawcą i wygrywać z konkurencją na rynku pracy.



### **Co to znaczy, że ktoś jest certyfikowanym fundraiserem EFA?**

Fundraiser, który ukończył 300-godzinny kurs, zebrał pieniądze w sposób planowy na określony cel, napisał raport i potrafi rozliczyć się finansowo i merytorycznie ze swej pracy, może otrzymać potwierdzenie kompetencji poprzez dyplom z certyfikatem Europejskiego Stowarzyszenia Fundraisingu. 14 edycji Zawodowego Kursu Fundraiseera ukończyło dotąd w sumie ponad 300 osób.

### **Czy w Polsce są duzi darczyńcy?**

Grupa bardzo zamożnych Polaków stale rośnie. Według badań KPMG, w 2021 roku dochody powyżej 20 tys. zł miesięcznie osiągało 320 tys. osób – o blisko 13% więcej niż w 2020 roku. Najwięcej takich osób mieszka w Warszawie i okolicach. Zaś wartość rynku dóbr luksusowych w Polsce w 2022 wyniosła 37 mld

złotych i była o blisko 19% większa niż w 2021 roku. Wyzwaniem dla każdego fundraiseera jest rozwijać swoją sieć kontaktów również wśród osób zamożnych i bardzo zamożnych. Czyli należy po prostu spędzać z nimi czas i zawierać z nimi przyjaźnie, aż wśród naszych darczyńców pojawią się „major donors”.



### **Gdzie powinien być „umocowany” fundraiser?**

Z naszych doświadczeń wynika, że najlepiej jest blisko zarządu organizacji. Jednak nie odległość biurka od stolika prezesa decyduje o skuteczności fundraiseera. To raczej aktywność, dobra komunikacja i skuteczność działania ustawiają go jako bliskiego współpracownika zarządu. Zrozumienie dla idei, wspieranie w działaniu okazywane przez przełożonych muszą iść w parze z twardymi wynikami pracy. Najpierw pieniądze trzeba znaleźć, potem je wydawać i księgować – zarządzanie jest konieczne na każdym poziomie i zawsze ma jakiś związek z przepływem pieniędzy. Najlepiej więc zastanowić się, gdzie umocowany fundraiser będzie najbardziej skuteczny? Pod dyrektorem? Księgową? A może pod specjalną radą ds. rozwoju spotykającą się 4 razy w roku i przyjmującą raporty z finansowania działań organizacji i zatwierdzającą plany działania. Kto w waszej organizacji najwięcej może? Czy tam jest obecny fundraiser?







### **Czy samotny fundraiser może odnieść sukces?**

Fundraising to „sport” zespołowy. Potrzebne są do niego: dobre zarządzanie, czytelne cele, wizerunek, dobre relacje z beneficjentami i darczyńcami, rzeczywista i efektywna praca organizacji dla dobra wspólnego. To raczej praca dla zespołu ludzi. Załóżmy jednak, że są ludzie o wiele zdolniejsi i potrafią robić to sami. Tylko po co? Warto się dzielić pracą i sukcesami. Samotny ambasador jest o wiele bardziej narażony na kryzysy i wypalenie.

### **Jak dziękować darczyńcom?**

Niezwłocznie! Publicznie! Serdecznie! Jest taka dobra zasada: „Dziękuj darczyńcy w sposób, jakiego się nie spodziewa”. Chodzi tu zawsze o miłą niespodziankę. O wiele łatwiej wyróżnić się dziękując niż prosząc, więc warto robić to dobrze.



### **Czym jest Deklaracja Etyczna Fundraisingu ?**

To dokument przyjęty w 2011 roku w Warszawie przez uczestników I Kongresu Etyki w Fundraisingu, którzy poprzez podpis zobowiązali się do zachowania w praktyce swego działania zasad etycznych spisanych w dokumencie. Jest to otwarty dokument, co znaczy, że każdy może dołączyć swoim podpisem do grona deklarujących etyczne zachowania w Fundraisingu. Polskie regulacje etyczne mają swoje źródło w Międzynarodowej Deklaracji Zasady Etycznych w Fundraisingu, którą uchwalono w 2007 roku na Międzynarodowym Kongresie Fundraisingu w Holandii, Polska jest jej sygnatariuszem.



### **Ile jest fundraiserów w Polsce?**

Na LinkedIn można znaleźć około 1800 polskich profili, których właściciele chwalą się, że są lub byli fundraiserami. Gdyby odjąć od tego osoby już nieaktywne w tym zawodzie oraz zajmujące się wyłącznie pisaniem wniosków grantowych (to też fundraising, ale specyficzny), to można by oszacować rzeczywistą liczbę polskich fundraiserów na 500 lub 600 osób. To bardzo mała liczba, zwłaszcza gdy zestawimy ją z liczbą NGOs w Polsce, których jest ponad 100 tysięcy. Fundraising jest więc w Polsce coraz bardziej znany, a nawet zaczyna być popularny, jednak wciąż za mało organizacji traktuje go poważnie. Bywa też, że pierwsze próby i porażki – często wynikłe z braku wiedzy i niezajomości metod – zniechęcają zarządy do dalszych inwestycji. Wyzwaniem pozostaje więc dalsza edukacja fundraisingowa i poszukiwanie talentów do pracy w tym zawodzie, który z pewnością jest jednym z najciekawszych i najpiękniejszych zawodów świata!

# Zostań członkiem PSF!

Pamiętaj, że będąc członkiem naszej Społeczności zyskujesz dostęp do ogólnopolskiej i międzynarodowej wspólnoty fundraiserów, która edukuje, wspiera i inspiruje do czynienia dobra.

Deklarację znajdziesz na naszej stronie internetowej [www.fundraising.org.pl](http://www.fundraising.org.pl) w zakładce *członkowie*.

Nie zwlekaj i wypełnij deklarację członkowską już dziś!





# Zawodowy Kurs Fundraisera

18 marca 2024 - 24 września 2024



## Czego nauczysz się dzięki CFR15?

- opanujesz zasady zarządzania organizacją i jej otoczeniem,
- poznasz zasady planowania strategicznego i budowania relacji,
- dowiesz się, jak używać narzędzi i metod pozyskiwania funduszy,
- poznasz zasady komunikacji z darczyńcami.

## 100 godzin teorii i 200 godzin praktyki pod okiem mentorów

Zajęcia odbywają się w sali wykładowej i online.

Zdobyta wiedza i pomoc mentora pozwolą Ci zebrać wielokrotność opłaty kursowej jeszcze przed jego ukończeniem.

Wszystkie informacje o kursie znajdziesz pod adresem:  
[www.fundraising.org.pl](http://www.fundraising.org.pl)

