



POLSKIE STOWARZYSZENIE
FUNDRAISINGU



MOC FUNDRAISINGU

INFORMATOR DLA DARCYŃCÓW KAPITAŁU ŻELAZNEGO PSF



Spis treści

Kapitał żelazny - jasna przyszłość PSF	3
Kim jesteśmy	4
Działania PSF	5
Członkostwo indywidualne	6
Członkostwo instytucjonalne	7
Zawodowy Kurs Fundraisera CFR	8
Kurs Fundraising ma moc	9
2-dniowe szkolenie online z fundraisingu	10
Międzynarodowa Konferencja Fundraisingu	11
#FormatoR - cykl darmowych webinarów	12
Kluby Fundraisera	13
Rekrutacje	14
Konsultacje dla NGO	15
Kapitał żelazny	16
Kontakt	17



**KOMITET
DO SPRAW
POŻYTKU
PUBLICZNEGO**



Rządowy Program
Rozwoju Organizacji
Obywatelskich
na lata 2018-2030
PROO

Robert Kawałko
Prezes Zarządu PSF



Kapitał żelazny - jasna przyszłość PSF

Polskie Stowarzyszenie Fundraisingu powstało 28 stycznia 2006 r., by działać dla dobra wspólnego poprzez wspieranie rozwoju fundraisingu w Polsce. Pragniemy, aby wszystkie polskie organizacje miały fundusze na wypełnianie swej misji i były stabilne finansowo, dzięki profesjonalistom odpowiedzialnym za rozwijanie relacji z darczyńcami. Brak pieniędzy nie może być przeszkodą z Ameryki czy Wielkiej Brytanii, bo nawet w Europie trudno było o *success stories* z tej dziedziny. Zadawaliśmy sobie pytanie: czy doczekamy czasów, gdy polskie organizacje, w tym PSF, będą też prowadzić takie inwestycje?

I wreszcie nadchodzi ważny etap w historii naszego Stowarzyszenia: przygotowujemy się do założenia własnego kapitału żelaznego! Lata 2023 - 2025 będą upływać pod znakiem dialogu z naszymi członkami, przyjaciółmi i darczyńcami, którzy wskażą nam drogę do bezpieczeństwa finansowego i jasnej przyszłości. A do roku 2028 chcemy zebrać kapitał liczony w milionach złotych.

Czytając o tych planach, ktoś może spyta: "Nie widzisz, co się dzieje dookoła? Że grozi nam wojna, inflacja jest wysoka, a ludzie nie są pewni, co będzie za miesiąc. Czy jest sens zajmować się tak odległą przyszłością?"

Tak, jest sens. Bo nawet w najgorszym scenariuszu zawsze potrzebni będą fundraiserzy i ktoś, kto nauczy ich pracy, doradzi w planowaniu. Im trudniejsze czasy, tym bardziej potrzeba ambasadorów wspólnego dobra, którzy troszczą się o potrzebujących, chorych, pokrzywdzonych. PSF kształci i jednoczy takich właśnie ludzi.

Przed Polskim Stowarzyszeniem Fundraisingu stoją ważne zadania, które chcemy wykonać. Dlatego rozpoczynamy ten ambitny projekt budowania kapitału żelaznego i chcemy naśladować najlepsze organizacje z całego świata, aby potem móc nauczyć innych, jak zbudować kapitał żelazny - depozyt, który jest dowodem wiary w dobrą przyszłość.

Ten informator przedstawia nasze Stowarzyszenie i jego działalność u progu roku 2024. Zapraszamy do współpracy!



Kim jesteśmy?

Polskie Stowarzyszenie Fundraisingu powstało 28 stycznia 2006 r., by działać dla dobra wspólnego poprzez wspieranie rozwoju fundraisingu w Polsce. Pragniemy, aby wszystkie polskie organizacje miały fundusze na wypełnianie swej misji i były stabilne finansowo, dzięki profesjonalistom odpowiedzialnym za rozwijanie relacji z darczyńcami. Brak pieniędzy nie może być przeszkodą w czynieniu dobra. Stowarzyszenie jest oparte na wartościach: służbie, osobistym zaangażowaniu, wzajemnej pomocy, uczciwości i szacunku.



Cele Stowarzyszenia to:

- WSPIERANIE:** rozwoju zawodowego oraz integracja środowiska fundraiserów w Polsce.
- PROMOCJA:** najwyższych standardów etycznych w działalności fundraisingowej.
- EDUKACJA:** w zakresie fundraisingu.

Realizujemy swoje cele poprzez:

- organizację szkoleń, staży i konferencji;
- umożliwienie wymiany doświadczeń pomiędzy fundraiserami w Polsce i za granicą;
- promocję dobrych praktyk w zakresie fundraisingu i realizacji inicjatyw obywatelskich;
- działalność wspomagającą technicznie, szkoleniowo, informacyjnie lub finansowo organizacje pozarządowe.



+48 698 150 342



psf@fundraising.org.pl



www.fundraising.org.pl

Działania PSF

Realizujemy misję wspierania rozwoju fundraisingu w Polsce przez szkolenia, doradztwo i budowanie środowiska zawodowych fundraiserów, którzy zbierają fundusz w sposób planowy, etyczny i skuteczny.



Dzięki nam w roku 2011 w Warszawie, podczas I Kongresu Etyki Fundraisingu, uchwalona została **Polska Deklaracja Etyczna Fundraisingu**.



Wypromowaliśmy w Polsce termin **fundraising**, który teraz występuje nawet w dokumentach rządowych.



Jesteśmy częścią wielkiej europejskiej wspólnoty fundraisingowej **European Fundraising Association (EFA)**.



Zorganizowaliśmy 14. edycję Zawodowego Kursu Fundraiserów, którego około **400 absolwentów** otrzymało certyfikat.



Zrealizowaliśmy kilkadziesiąt projektów edukacyjnych o wartości ponad **10 mln zł**.



W organizowanych przez PSF Międzynarodowych Konferencjach Fundraisingu udział wzięło ponad **1500 osób**.



Przeszkoliliśmy ponad **12 000 osób**.



Udzieliliśmy organizacjom pozarządowym ponad **7500 godzin** konsultacji z zakresu fundraisingu.



Wprowadziliśmy zawód fundraiserów na urzędową listę zawodów wykonywanych w Polsce.



Zrealizowaliśmy 2 edycje Szkoły Trenerów Fundraisingu, które ukończyło **36 absolwentów**.



Wydaliśmy trzy książki o fundraisingu w teorii i praktyce w ilości **4500 egzemplarzy**.



Uruchomiliśmy platformę edukacyjną dla fundraiserów: **szkoła.fundraising.pl**.

..... Członkostwo indywidualne

Wyzwania przed jakimi stoi dzisiejszy świat, wymagają od nas przełomowych zmian, a fundraising jest jednym z narzędzi, które pomogą nam osiągnąć te zmiany. Brak pieniędzy nie może być przeszkodą w czynieniu dobra.



Zmiana zaczyna się od ludzi

Fundraiser jest pośrednikiem w zmianie społecznej. Wspierając ich działania wspólnie przybliżamy się do bardziej zrównoważonej i sprawiedliwej przyszłości. Aktualnie w PSF mamy 160 członków.

Przywileje członkowskie

- przynależność do ogólnopolskiej i międzynarodowej wspólnoty fundraiserów, która edukuje, wspiera w potrzebie i inspiruje do czynienia dobra
- zniżki na udział w szkoleniach i konferencjach fundraisingowych w Polsce i za granicą,
- bezpłatne korzystanie ze skrzynki mailowej w domenie fundraising.org.pl,
- prawo do posługiwania się nazwą i logiem PSF (np. w CV i biogramie na LinkedIn, gdzie mamy swój profil),
- dostęp do newslettera o aktualnych działaniach.

Członkostwo instytucjonalne

Żyjemy w świecie wielkich wyzwań społecznych, które niosą jednocześnie wielką odpowiedzialność. Odpowiedzialność za społeczność, w których żyjemy oraz za stworzenie lepszej przyszłości dla przyszłych pokoleń. Odpowiedzią na te potrzeby jest fundraising. Stworzyliśmy Polskie Stowarzyszenie Fundraisingu, by łączyć ze sobą fundraiserów i wspierać ich w pragnieniu niesienia zmian. Naszym celem jest stworzenie kultury dawania w Polsce, w której zbieranie funduszy jest naturalnym elementem pracy charytatywnej.

Stając się członkiem Polskiego Stowarzyszenia Fundraisingu, możecie Państwo odegrać ważną rolę w napędzaniu zmian społecznych, a w finalnym efekcie przyczynić się do stworzenia bardziej zrównoważonego i sprawiedliwego świata.

Zostając członkiem instytucjonalnym stajesz się:

- liderem zmian społecznych
- bardziej zaangażowanym i odpowiedzialnym społecznie
- budujesz silne więzi z Waszymi interesariuszami
- magnesem dla pracowników
- skarbnicą wiedzy na temat lokalnych potrzeb społecznych
- inwestorem w innowacje

Dołączyli do nas:



Na Zrzutka.pl możesz stworzyć własną zbiórkę pieniędzy online na dowolny cel, niezależnie od tego, czy to pomoc dla przyjaciela, wsparcie dla organizacji charytatywnej lub realizacja marzeń.

faniMani.pl

FaniMani.pl to pierwszy w Polsce serwis, dzięki któremu każdy, kto robi zakupy w internecie może bezpłatnie podarować część wartości swoich zakupów do wybranej organizacji społecznej. Jest ich aż 9448!





Zawodowy Kurs Fundraiser CFR

Uczestnik kursu CFR15 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.

Ale to nie wszystko! Uczestnicy podczas kursu CFR15, który planowany jest na 22 kwietnia 2024 - 8 października 2024, 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.

Dlaczego warto wziąć udział w Kursie?

Zgodnie ze standardem kształcenia opracowanym przez Europejskie Stowarzyszenie Fundraisingu (EFA) tematyka zajęć kursowych obejmuje zasadnicze obszary edukacyjne realizowane w ciągu 6 miesięcy:

- Podstawy fundraisingu;
- Crowdfunding, etyka, RODO, loterie;
- Fundraising jako inwestycja;
- Współpraca z biznesem i budowanie sieci kontaktów;
- Techniki sprzedaży i marketingu;
- Fundraising w oczach darczyńcy korporacyjnego.

Część teoretyczna to blisko 100 godzin dydaktycznych w 15 sesjach, prowadzonych przez najlepszych trenerów i wykładowców. Część praktyczna to 200 godzin przeznaczonych na autorską kampanię fundraisingową realizowaną równoległe podczas kursu, konsultowaną z indywidualnie przydzielonym mentorem.

Fundraising ma moc

Szkolenie, podczas którego pokażemy, że fundraising posiada super moce, a organizacje stają się dzięki niemu zamożniejsze.

Wyznaczenie celu - początek drogi do sukcesu

Zawsze zaczynaj od wyznaczania celu! Dobrze wyznaczony cel to fundament udanego fundraisingu. Nie proś nigdy o pieniądze dla swojej organizacji bez podawania konkretnego działania, które chcesz zrealizować. Skupiaj się na sprawach tych, którzy mają z tej pomocy skorzystać. Podobnie robią wszystkie organizacje, które uprawiają dobry fundraising. Uczy to nas, że prosząc, powinniśmy przestać myśleć o sobie. O wyznaczaniu celu, jak i innych metodach pomnażania środków w organizacjach społecznych uczestnicy dowiadują się właśnie podczas Kursu Fundraising ma moc.



2-dniowe szkolenie online z fundraisingu

Szkolenie przygotowuje do efektywnego pozyskiwania środków dla Twojej organizacji. Uczestnicy zdobywają cenne umiejętności od praktyków, którzy działają w fundraisingu na co dzień. Koszt udziału w szkoleniu wynosi 990 zł brutto.

Szkolenie przeznaczone jest dla:

- początkujących i doświadczonych fundraiserów,
- wszystkich zaangażowanych w trzeci sektor i społeczników,
- zarządów i działów marketingu fundacji i stowarzyszeń.
- osób rozważających przebranżowienie się,
- zainteresowanych dynamicznym obszarem życia społecznego.

Nasi praktycy podzielą się tajnikami:

- skutecznej komunikacji z darczyńcami,
- metod pozyskiwania funduszy,
- kodeksu etycznego fundraisera,
- budowy kampanii fundraisingowej.

PLAN SZKOLENIA

Dzień 1: Podstawy i narzędzie fundraisingu

- Fundraising w organizacji – filantropia dostępna dla każdego.
- Zdobywanie funduszy – pierwsze kroki ku systematycznemu dopływowi środków.
- Specyfika zawodu fundraisera – kto nadaje się do tej roli i jak efektywnie ją zorganizować?
- Misja i wizja organizacji – fundamenty stabilności finansowej.
- Komunikacja z darczyńcami indywidualnymi – kluczowy czynnik sukcesu.
- Zamiana obcej osoby w darczyńcę – skuteczne strategie.
- Wpływ wizerunku na pozyskiwanie funduszy.
- Zdrowe finanse organizacji – dywersyfikacja, stabilizacja i rozwój budżetu.
- Warunki powodzenia skutecznego fundraisera.
- Arsenal metod fundraisingowych i ich praktyczne zastosowanie.
- Kodeks etyczny fundraisera – uczciwe zarządzanie finansami.

Dzień 2: Kampanie fundraisingowe i warsztat komunikacji z darczyńcami

- Kampania fundraisingowa – od pomysłu do sukcesu finansowego.
- Narzędzia wspomagające prowadzenie kampanii.
- Rozpoznanie oczekiwań sponsorów – unikaj nieudanych prośb i działaj skutecznie.
- Przygotowania do składania ofert – kluczowy krok przed rozpoczęciem zbiórki.
- Portale społecznościowe i biznesowe jako źródło informacji o sponsorach.
- Elementy skutecznej oferty współpracy.
- Miniwarsztat 1: Umawianie spotkania – skuteczna rozmowa telefoniczna.
- Miniwarsztat 2: Zdobywanie wsparcia finansowego – rozmowa twarzą w twarz.



••• Międzynarodowa Konferencja Fundraisingu •••

Wielu ludzi nie wierzy, że można polubić zbieranie pieniędzy. Ale to prawda, można! Już ponad 1800 osób w Polsce wpisało do swojego CV na LinkedIn zawód fundraisera, a są wśród nich weterani z nawet 20-letnim stażem. Coraz częściej można spotkać pasjonatów fundraisingu – opowiadają o swojej pracy z radością i entuzjazmem, spełniają się w niej i są gotowi ją kontynuować jeszcze przez wiele lat.

Naszym celem jest, żeby tej energii doświadczyli uczestnicy Międzynarodowych Konferencji Fundraisingu. To doroczne spotkanie polskich specjalistów od zbierania funduszy, kiedy można zaczerpnąć nowej wiedzy od praktyków i odnowić znajomości z koleżankami i kolegami po fachu, poszukiwać sposobów na niższe koszty i większe przychody, na sprawniejszą organizację pracy i lepsze godzenie jej z życiem prywatnym.

Hasłem konferencji z 2023 roku był „Smart Fundraising”. Poszukiwane były sposoby na niższe koszty i większe przychody, na sprawniejszą organizację pracy i lepsze godzenie jej z życiem prywatnym. Najważniejsze było jednak to, co jest „smart” w oczach naszych darczyńców, bo oni najlepiej potrafią podpowiedzieć nam rozwiązania i docenić codzienne wysiłki fundraiserów.

Takim wspaniałym dowodem szacunku do naszej pracy jest fakt, że 15. MKF odbyła się w salach Allegro, które zaprosiło nas do siebie, a także pokryło część kosztów organizacji wydarzenia.

#FormatoR

#FormatoR to cykl darmowych webinarów prowadzonych przez członków Polskiego Stowarzyszenia Fundraisingu.

Podczas spotkań online, prowadzący dzielą się swoją wiedzą i podpowiadają, w jaki sposób początkujący fundraiserzy mogą generować zyski na rzecz osób, którym pomagają. Tematyka jest różnorodna i w założeniu ma być mozaikowa, ma pokazywać różnorodność podejść, metod, okoliczności, w których działają fundraiserzy. Stawiamy na interakcję, stąd też podczas każdego webinarium przewidziana jest część na pytania od uczestników.

Wszystkie webinaria w 2024 roku będą się odbywać w środy o godzinie 12:00.

Tematy #FormatoRów, które już się odbyły

- #1 Michał Twardosz – *Czy fundraising jest nauką? Najnowsze osiągnięcia badaczy*
- #2 Piotr Czuby – *RODO: siedem błędów, których lepiej unikać w NGO*
- #3 Katarzyna Jarońska-Kurowska – *Ustalanie celów rocznych dla organizacji społecznych (warsztaty, brak nagrania)*
- #4 Dobrosława Gogłoz – *Jak zbierać na trudne tematy?*
- #5 Anna Wysocka-Gazda – *Współpraca z biznesem. Od czego zacząć?*
- #6 Agata Papier – *Systematyczny fundraising a wojna na Ukrainie – doświadczenia Caritas Archidiecezji Białostockiej*
- #7 Jerzy Mika – *W jaki sposób trzeci sektor może skutecznie współpracować z biznesem?*
- #8 Agnieszka Tobota – *Nie czekaj na cud – cuduj każdego dnia – czyli o tym, jak współpracuję z biznesem*
- #9 Anna Szewczyk – *3 kroki w budowaniu relacji z darczyńcami*
- #10 Ireneusz Dzieszko – *Jak fundraiser może komunikować swoje sukcesy?*
- #11 Joanna Raczyńska – *Wydarzenia i eventy jako trampolina wizerunkowa dla organizacji*
- #12 Maria Olszewska – *Fundraising na wsi, a fundraising w mieście*
- #13 Agata Rocznik – *Wizerunek fundraisera – jak budować markę osobistą?*
- #14 Karolina Habryło – *A kto się pucuje? 5 sposobów na to, jak komunikować fundraising na rzecz byłych więźniów*
- #15 Wojciech Przybysz – *ABC Design Thinkingu dla fundraiserów*
- #16 Robert Kawałko & Agnieszka Wołodko – *Jak wyjść z biura i spędzać czas z darczyńcami*
- #17 Robert Kawałko – *Jak zostać profesjonalnym pośrednikiem dobra?*
- #18 Sabina Złotorowicz – *Wolontariat jako siła organizacji. Jak mądrze zarządzać wolontariatem, aby był cenny dla obu stron?*
- #19 Robert Kawałko – *Jak wpisać fundraising do projektów grantowych?*
- #20 Mateusz Mostowski, FaniMani.pl - *6 476 747,87 zł podniesione z ziemi? FaniMani.pl dla każdego!*
- #21 Robert Kawałko - *10 konferencji dla fundraiserów, na które warto pojechać w 2024*
- #22 Monika Lewandowska - *Podatkowe aspekty zbiorów internetowych jako jednego ze źródeł przychodu organizacji pozarządowych*



Kluby Fundraisera

Sieć Klubów Fundraisera, stworzona została specjalnie dla miłośników fundraisingu oraz osób pragnących nauczyć się pozyskiwania funduszy.

Uczestnicy spotkań mają szansę na poznanie profesjonalistów fundraisingu w swoim regionie. Sieć Klubów dedykowana jest spotkaniom, wymianie myśli i wzajemnej motywacji dla fundraiserów a także ludzi zainteresowanych trzecim sektorem. Spotkania odbywają się, w zależności od miasta, cyklicznie bądź też są nieregularne. Kluby Fundraisera nie są propozycją tylko dla członków naszego Stowarzyszenia – mile widziani są wszyscy zainteresowani tematem.

W zależności od miasta, spotkania mają mniej lub bardziej formalny charakter. Każdy z koordynatorów sam poszukuje najlepszej formuły pomiędzy luźną rozmową na profesjonalne tematy z jednej strony, a sztywną strukturą spotkania z drugiej. Za każdym razem, Kluby mogą jednak zaproponować dobrze i owocnie spędzony czas. A także rosnącą sieć kontaktów do ludzi, którzy zawodowo zajmują się pozyskiwaniem środków na ważne cele.

Styczniowe Kluby Fundraisera w 2024 roku miały miejsce w 12 miastach. Uczestnicy mieli okazję do wymiany doświadczeń i wzajemnej motywacji. Kluby w takich miastach jak: Zamość, Poznań, Blichowo, Człuchów, Kraków i Białystok, zaplanowały kolejne spotkania na luty-marzec.



Rekrutacje

Nasze Stowarzyszenie specjalizuje się w rekrutacji i selekcji ekspertów ds. fundraisingu. Gwarantujemy wsparcie w znalezieniu idealnego kandydata, który pomoże danej firmie w rozwoju finansowej niezależności.

Nasz proces rekrutacyjny obejmuje staranne zrozumienie potrzeb organizacji, przygotowanie atrakcyjnego ogłoszenia rekrutacyjnego, poszerzoną promocję oferty, skrupulatne selekcjonowanie kandydatów oraz przeprowadzenie rozmów rekrutacyjnych wraz z oceną kompetencji miękkich i twardych.

Oferujemy również doskonalenie nowo zatrudnionego fundraisera, dostosowane do specyfiki organizacji. Zapewniamy mu niezbędną wiedzę i umiejętności.

Dodatkowo, będziemy udzielać konsultacji i wsparcia w początkowych etapach pracy Fundraiser'a, aby integracja z zespołem w pracy przebiegła bez zakłóceń, zwracając uwagę na typ kultury organizacyjnej w firmie.

DLA KOGO: Dla organizacji trzeciego sektora poszukujących możliwości zwiększenia swojej stabilności finansowej.

SKŁADNIKI USŁUGI:

- pomoc w redakcji ogłoszenia o rekrutacji;
- publikacja ogłoszenia na stronie <https://fundraising.org.pl/praca> oraz na profilach i grupach w mediach społecznościowych odwiedzanych przez fundraiserów,
- ocena zgłoszeń kandydatów i ich selekcja;
- przeprowadzenie pierwszego, telefonicznego etapu rekrutacji z wybranymi kandydatami;
- udział naszego przedstawiciela w rozmowach kwalifikacyjnych z kandydatami w trybie on-line;
- pomoc doradcza w redakcji umowy z zatrudnioną osobą oraz w ustaleniu zakresu obowiązków;
- 3 h mentoringu zdalnego dla nowo zatrudnionego fundraiser'a.





..... **Konsultacje dla NGO**

Oferujemy spotkania w formie konsultacji z praktykami fundraisingu. To szansa na rozmowę z mentorami Polskiego Stowarzyszenia Fundraisingu i rozwiązanie konkretnych problemów lub zaplanowanie nowych działań w relacjach z darczyńcami.

Przykładowe tematy konsultacji (można zaproponować własne):

- Strategie fundraisingowe. Skuteczne pozyskiwanie funduszy
- Jak organizować zbiórki online?
- Tworzenie kampanii 1,5%
- Współpraca z fundacjami korporacyjnymi i biznesem
- Zarządzanie organizacją, zarządzanie projektami, zarządzanie zespołem
- Komunikacja z darczyńcami - co działa, a co nie
- Jak budować wizerunek organizacji w komunikacji z darczyńcami
- Zakładanie fundacji i stowarzyszeń
- Tworzenie kapitałów żelaznych i praca z dużymi darczyńcami
- Pisanie wniosków o dotacje i granty

Kapitał żelazny

Kapitał żelazny to popularny na całym świecie sposób na zapewnienie finansowego bezpieczeństwa i środków na rozwój. Pieniądze gromadzone w ramach kapitału żelaznego są inwestowane w bezpieczne instrumenty, takie jak obligacje skarbu państwa, metale szlachetne albo nieruchomości. Wypracowany w ten sposób zysk wraca do organizacji i przeznaczany jest na realizację celów statutowych.

W procesie budowy kapitału żelaznego niezbędne jest merytoryczne wsparcie ekspertów znających temat. Oferujemy pomoc w opracowaniu poszczególnych dokumentów, szkoleniu kadry oraz kompleksową obsługę i wspólne przejście przez cały proces budowy kapitału żelaznego.

DLA KOGO:

- Dla organizacji, która planuje utworzyć kapitał żelazny;
- Dla organizacji, która już posiada kapitał żelazny, ale chce zwiększyć jego efektywność;
- Dla prezesów i managerów instytucji trzeciego sektora, którzy chcą zapewnić swojej organizacji finansową stabilność;
- Dla koordynatorów, fundraiserów i osób odpowiedzialnych za budowę kapitału żelaznego w organizacji;
- Dla beneficjentów programu PROO 2a.

Nasza propozycja ma budowę modułową pozwalającą na łatwe dostosowanie naszego wsparcia do potrzeb organizacji.

OFERUJEMY:

Moduł I

- Opracowanie studium wykonalności kapitału żelaznego;

Moduł II


- Opracowanie dokumentów administracyjnych niezbędnych w procesie budowy kapitału żelaznego;
- Opracowanie strategii zarządzania kapitałem żelaznym;
- Opracowanie koncepcji powstania i dokumentów wewnętrznych organów pomocniczych, np. Rady Kapitału Żelaznego lub Rady Darczyńców;
- Opracowanie polityki inwestycyjnej kapitału żelaznego;

Moduł III

- Doradztwo;
- Mentoring;
- Kompleksowe wdrożenie kapitału żelaznego w organizacji:
- szkolenie dla pracowników, członków i aktywnych wolontariuszy dot. idei kapitału żelaznego;
- szkolenie dla fundaisera/fundraiserów dot. "major donors";
- opracowanie polityki organizacji wobec kapitału żelaznego;
- opracowanie ścieżki postępowania zespołu ds. kapitału żelaznego.

Kontakt





 +48 698 150 342

 psf@fundraising.org.pl

 www.fundraising.org.pl

 fundraiserzy

 company/polish-fundraising-association

 fundraising.org.pl



**KOMITET
DO SPRAW
POŻYTKU
PUBLICZNEGO**



Rządowy Program
Rozwoju Organizacji
Obywatelskich
na lata 2018-2030
PROO

SFINANSOWANO ZE ŚRODKÓW NARODOWEGO INSTYTUTU WOLNOŚCI – CENTRUM
ROZWOJU SPOŁECZEŃSTWA OBYWATELSKIEGO W RAMACH RZĄDOWEGO PROGRAMU
ROZWOJU ORGANIZACJI OBYWATELSKICH NA LATA 2018-2030 PROO