

ZÁKLADNÍ NABÍDKA ŠKOLENÍ

Semináře je možné upravit na klíč a vždy jsou maximálně praktické, jen s minimem nezbytné teorie. Jejich součástí jsou praktické nácviky a konkrétní příklady dobré praxe.

Grantový fundraising, jak najít vhodného dárce a jak napsat dobrou grantovou žádost

Základní osnova/obsah semináře

- Výhody a nevýhody jednotlivých fundraisingových metod,
- kam je možné grant podat (rozdělení a typy donorů),
- na co si dát pozor (co zjišťovat) ještě před začátkem psaní grantů,
- jak vypadá dobrá grantová žádost / dobrý projekt a jak je sestavit,
- rozpočet,
- logický rámec,
- evropské fondy,
- praktický nácvik a zpětná vazba.

Co se účastníci/účastnice naučí

- Seznámí se se základy grantového fundraisingu – kam se dá grantová žádost podat, jaká jsou specifika potenciálních donorů,
- poznají, na co si při psaní grantových žádostí dát pozor, na co se soustředit, jak funguje hodnotitelský proces,
- naučí se dívat na grantové žádosti očima hodnotitelů,
- pochopí logiku dobrého projektu,
- zjistí, jaké jsou základní možnosti financování projektů z evropských fondů,
- naučí se, jak správně sestavit dobrý rozpočet,
- seznámí se s pohledem a motivacemi nadací a dalších donorů financujících projekty v ČR.

Seminář je koncipován jako dvoudenní (2 x 7-8 hodin), protože jeho klíčovou důležitou součástí je praktický nácvik. Je však možné jej zkrátit na jeden den.

Cena: 10 tisíc (2 dny), 6 tisíc (1 den), plus případné ubytování a cestovné.

Individuální a firemní fundraising, včetně vytvoření fundraisingové strategie

Základní osnova/obsah semináře

- Výhody a nevýhody jednotlivých fundraisingových metod,
- základy individuálního fundraisingu, základní principy, dárcovská pyramida, získávání kontaktů na potenciální dárce,
- jak oslovit dárce, jak sestavit dobrý fundraisingový dopis nebo mail,
- péče o dárce, dárcovské databáze,
- on-line fundraising a crowdfunding,
- fundraisingové on-line kampaně,
- základy firemního fundraisingu,
- s čím na schůzku s potenciálním firemním dárce,
- jak vytvořit fundraisingovou strategii,
- příklady dobré praxe a praktické nácviky.

Co se účastníci/účastnice naučí

- Dozví se se o všem, co potřebují pro úspěšný rozjezd nebo vylepšení individuálního fundraisingu,
- zjistí, kde a jak je možné získávat kontakty na potenciální dárce,
- naučí se psát fundraisingové dopisy a maily,
- uvidí příklady úspěšných fundraisingových kampaní,
- zjistí o čem je on-line fundraising,
- seznámí se se základními principy individuálního i firemního fundraisingu,
- dozví se, jaký podklad je dobré si připravit na schůzku s potenciálním firemním dárce,
- zjistí, jak dobře pečovat o své dárce,
- naučí se vypracovat fundraisingový plán a strategii.

Seminář je koncipován jako dvoudenní (2 x 7-8 hodin), protože jeho klíčovou důležitou součástí je praktický nácvik. Je však možné jej zkrátit na jeden den.

Cena: 10 tisíc (2 dny), 6 tisíc (1 den), plus případné ubytování a cestovné.