**PROGRAM SZKOLENIA**

**pn. „Jak pozyskać środki na działania?**

**Podstawy fundraisingu”**

**Termin i miejsce szkolenia:**

***27 listopada 2014 r.*** *Starostwo Powiatowe w Chełmnie, ul. Harcerska 1, sala 2*

***w godz. 9.00 – 17.00*** *(8 godz.) z przerwą na obiad*

Szkolenie przeznaczone jest przede wszystkim dla **PODMIOTÓW EKONOMII SPOŁECZNEJ** (organizacje pozarządowe, spółdzielnie pracy, spółdzielnie socjalne (max 3 os. z jednej organizacji) oraz osoby fizyczne w tym również osoby bezrobotne z terenu woj. kujawsko – pomorskiego **z powiatów: chełmińskiego, aleksandrowskiego, toruńskiego a także miasta Toruń.**

|  |
| --- |
| Program Szkolenia |
| Godzina |  Temat |
| 8.45 – 9.00 |  Rejestracja uczestników szkolenia |
| 9.00 – 11.00 |   Co to jest fundraising - idea i definicja. Czy organizacja jest gotowa na fundraising: analiza sytuacji. Rola fundraisera i jego miejsce w zespole. |
| 11.00 – 11.15 |  Przerwa kawowa |
| 11.15 – 13.30 |   Gdzie i jak szukać pieniędzy na działania? Narzędzia do pozyskiwania środków.  |
| 13.00 – 13.30 |  Przerwa na lunch |
| 13.30 – 15.15 |   Sponsorzy i partnerzy - jak ich zdobyć? Darczyńcy indywidualni - model współpracy. |
| 15.15 – 15.30 |  Przerwa  |
|  15.30 – 17.00 |   Czy fundraising jest drogi? Sprawozdania i raporty - ewaluacja realizowanych działań. |
|  17.00 |  Zakończenie szkolenia |

Szkolenie poprowadzi Pani Sylwia Romańczak - od 14 lat związana z organizacjami pozarządowymi, trener z zakresu marketingu społecznego, fundraisingu i wolontariatu.

Autorka wielu interesujących publikacji na ten temat. Była dyrektorem Fundacji świętego Mikołaja, zajmowała się m.in. zarządzaniem finansami, pozyskiwaniem środków oraz koordynacją kampanii społecznych. Obecnie członek zarządu Stowarzyszenia Sąsiedzkie Włochy.

Swoją wiedzę dzięki umiejętnościom trenerskim przekazuje skutecznie uczestnikom warsztatów.

**Celem ogólnym szkolenia jest:**
Zdobycie wiedzy na temat fundraisingu oraz podstawowych umiejętności dotyczących zdobywania dodatkowych środków na działania, poznanie narzędzi i technik.

**Po zakończonym szkoleniu uczestnicy będą:**
- wiedzieć – co kryje się pod pojęciem fundraising,

- jak skutecznie przeprowadzić działania fundraisingowe aby zakończyły się sukcesem,

- jak przygotować organizację do działań fundraisingowych,

- znali skuteczne, sprawdzone narzędzia do pozyskiwania środków,
- umieli wstępnie oszacować koszty zaplanowanych działań,

- umieli - skutecznie sprawdzać oraz przeprowadzać procesy ewaluacji przeprowadzonych działań.