



POLSKIE
STOWARZYSZENIE
FUNDRAISINGU



Zawodowy Kurs Fundraiser CFR15 (Certified Fundraiser) - zostań profesjonalnym pośrednikiem dobra

Numer usługi 2024/04/09/135482/2117758

📍 Warszawa / mieszana (stacjonarna połączona z usługą
zdalną w czasie rzeczywistym)

📄 Usługa szkoleniowa

🕒 56 h

📅 03.06.2024 do 08.10.2024

12 500,00 PLN brutto

12 500,00 PLN netto

223,21 PLN brutto/h

223,21 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Inne / Edukacja
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Fundraising to 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. Dla kogo przeznaczone jest kurs CFR? – dla początkujących, jak i doświadczonych fundraiserów, – dla wszystkich działaczy trzeciego sektora i społeczników, – dla zarządów i działów marketingu fundacji i stowarzyszeń, – dla wszystkich, którzy myślą o przebranżowieniu się, – dla osób, które chcą zapoznać się z nową, dynamicznie rozwijającą się dziedziną życia społecznego.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	1
Data zakończenia rekrutacji	02-06-2024
Forma prowadzenia usługi	mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)
Liczba godzin usługi	56

Cel

Cel edukacyjny

Absolwent będzie przygotowany do samodzielnego planowania, realizowania i rozliczania kampanii fundraisingowych oraz do prowadzenia fundraisingu dla organizacji w sposób ciągły. Będzie potrafił ustalać cele fundraisingowe, dobierać do ich realizacji odpowiednie metody a także raportować postępy i współpracować z zespołem w celu poprawienia perspektyw finansowych instytucji. Absolwent pozna również metody komunikowania wyników na zewnątrz, za pośrednictwem mediów społecznościowych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
1. Zarządzania organizacją i jej otoczeniem. 2. Planowania strategicznego i budowania relacji, 3. Narzędzi i metod pozyskiwania funduszy, 4. Komunikacji i wizerunku z darczyńcami.	Kryterium weryfikacji jest zdany egzamin po zakończeniu kursu oraz przeprowadzenie zbiórki na działania organizacji.	Test teoretyczny

Cel biznesowy

Cel biznesowy polega na zdobyciu kompetencji, dzięki którym absolwenci szkolenia będą w stanie zaprojektować działania fundraisingowe oraz kampanie crowdfundingowe przynoszące mierzalne zyski. Pierwsza kampania zostaje uruchomiona już w trakcie trwania kursu, co pozwala uzyskiwać organizacji realne przychody już w czasie szkolenia. Osoba lub organizacja inwestująca w ten kurs uzyska, w przypadku aktywnego w nim uczestnictwa, wartościowe i cenione na rynku pracy umiejętności które będą mogły zostać wykorzystane po zakończeniu kursu, a więc około pół roku od daty jego rozpoczęcia. Kurs kończy się egzaminem, którego zaliczenia uprawnia do otrzymania Polskiego Certyfikatu Fundraiser'a.

Efekt usługi

Certified Fundraiser to kurs oparty na standardach międzynarodowych, opracowany dla potrzeb profesjonalnego i efektywnego kształcenia fundraiserów. To 5-miesięczne szkolenie zawodowe, odpowiadające aktualnym potrzebom organizacji pozarządowych. Wśród absolwentów CFR można znaleźć członków, trenerów, konsultantów, a nawet osoby wchodzące w skład Zarządu Polskiego Stowarzyszenia Fundraisingu.

Czego nauczysz się dzięki Zawodowemu Kursowi Fundraiser'a CFR?

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

To nie wszystko! Uczestnicy podczas kursu **CFR15** 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. Pierwszą z nich uruchomi już w czasie trwania

kursu, a jej celem będzie zebranie przynajmniej równowartości ceny kursu. Z naszego doświadczenia wynika, że kursanci są w stanie uzyskać wielokrotność tej kwoty.

Nasz **Zawodowy Kurs Fundraisera CFR** został uznany przez **European Fundraising Association EFA** jako zgodny z wymaganymi przez tę organizację najwyższymi standardami w dziedzinie szkoleń z fundraisingu. Certyfikat ten jest szeroko rozpoznawalnym w naszej branży gwarantem jakości wiedzy, jaką przekazujemy na naszym kursie. Tym samym ukończenie tego szkolenia pozwala na posiadanie kwalifikacji potwierdzonych międzynarodowo respektowanym certyfikatem.

Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

Zawodowy Kurs Fundraisera kończy się egzaminem, którego zaliczenia uprawnia do otrzymania Polskiego Certyfikatu Fundraisera. W trakcie Kursu prowadzony jest również Dziennik Kursu, w którym na bieżąco monitorowane są efekty pracy i postępy uczestników.

Kwalifikacje

Inne kwalifikacje

Uznane kwalifikacje

Pytanie 1. Czy wydany dokument jest potwierdzeniem uzyskania kwalifikacji w zawodzie?

Zawodowy Kurs Fundraisera kończy się egzaminem, którego zaliczenia uprawnia do otrzymania Polskiego Certyfikatu Fundraisera.

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza uprawnienia do wykonywania zawodu na danym stanowisku (tzw. uprawnienia stanowiskowe) i jest wydawany po przeprowadzeniu walidacji?

Zawodowy Kurs Fundraisera kończy się egzaminem, którego zaliczenia uprawnia do otrzymania Polskiego Certyfikatu Fundraisera. W trakcie Kursu prowadzony jest również Dziennik Kursu, w którym na bieżąco monitorowane są efekty pracy i postępy uczestników.

Pytanie 5. Czy dokument jest certyfikatem, dla którego wypracowano system walidacji i certyfikowania efektów uczenia się na poziomie międzynarodowym?

Zawodowy Kurs Fundraisera CFR został uznany przez European Fundraising Association EFA jako zgodny z wymaganymi przez tę organizację najwyższymi standardami w dziedzinie szkoleń z fundraisingu. Certyfikat ten jest szeroko rozpoznawalnym w naszej branży gwarantem jakości wiedzy, jaką przekazuję

Informacje

Podstawa prawna dla Podmiotów / kategorii Podmiotów	uprawnionych do wydawania dokumentów potwierdzających uzyskanie kwalifikacji, w tym w zawodzie
Nazwa/Kategoria Podmiotu prowadzącego walidację	Polskie Stowarzyszenie Fundraisingu
Podmiot prowadzący walidację jest zarejestrowany w BUR	Tak
Nazwa/Kategoria Podmiotu certyfikującego	Polskie Stowarzyszenie Fundraisingu
Podmiot certyfikujący jest zarejestrowany w BUR	Tak

Program

Program

- 1. Zarządzania organizacją i jej otoczeniem.
- 2. Planowania strategicznego i budowania relacji.
- 3. Narzędzi i metod pozyskiwania funduszy.
- 4. Komunikacji i wizerunku z darczyńcami.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 24

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
1 z 24 Fundraising jako inwestycja: Cz. 1: Inwestycje, kapitały żelazne, tworzenie aktywów finansowych, ocena ryzyka. Cz. 2: Praca z major donors (duzi darczyńcy).	-	03-06-2024	09:00	11:00	02:00	Nie
2 z 24 Kapitały żelazne - droga do pełnej stabilności finansowej.	-	03-06-2024	11:00	13:00	02:00	Nie
3 z 24 Fundraising on-line. Zasady inwestowania w kampanie, komponowani a grafik i postów, wyznaczania parametrów, ewaluacja.	-	04-06-2024	09:00	11:30	02:30	Nie

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
4 z 24 Podatki i rachunkowość w pracy fundraisera. Jak być partnerem dla księgowej.	-	04-06-2024	11:30	13:00	01:30	Nie
5 z 24 Współpraca z biznesem. Oferta sponsorska. Warsztat komunikacji z darczyńcą biznesowym.	-	17-06-2024	10:00	13:00	03:00	Tak
6 z 24 Systemy CRM i narzędzia informatyczne w pracy fundraisera. Jak sprawnie i efektywnie wykonywać codzienne zadania dzięki sprawdzonym narzędziom i metodom.	-	17-06-2024	13:00	15:00	02:00	Tak
7 z 24 Jak się to robi w Ameryce? Spotkanie z fundraserem pracującym w USA.	-	17-06-2024	15:00	18:00	03:00	Tak
8 z 24 Wizyta studyjna #2. Pomoc humanitarna	-	18-06-2024	09:00	12:00	03:00	Tak
9 z 24 CSR i ESG - współpraca z firmami odpowiedzialnymi społecznie.	-	18-06-2024	12:00	14:30	02:30	Tak

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
10 z 24 Networking na poziomie mistrzowskim . Budowanie sieci kontaktów. Jak maksymalnie wykorzystać udział w eventach i spotkaniachc biznesowych.	-	18-06-2024	14:30	17:00	02:30	Tak
11 z 24 Zasady i strategię współpracy z biznesem, oferta sponsorska. Wolontariat pracowniczy.	-	19-06-2024	09:00	11:00	02:00	Tak
12 z 24 Motywacja fundraisera.	-	19-06-2024	11:00	13:00	02:00	Tak
13 z 24 Wolontariat w działaniach FR.	-	19-06-2024	13:00	15:00	02:00	Tak
14 z 24 Techniki sprzedaży i marketingu przydatne w pracy fundraisera. Jak polubić spotkania, rozmowy i negocjacje.	-	09-09-2024	09:00	11:00	02:00	Nie
15 z 24 Telefundersin g - zasady prowadzenia rozmów z darczyńcami.	-	09-09-2024	11:00	13:00	02:00	Nie
16 z 24 Storytelling	-	10-09-2024	09:00	11:00	02:00	Nie

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
17 z 24 Psychologia fundraisingu - jak zrozumieć darczyńcę?	Jerzy Mika	10-09-2024	11:00	13:00	02:00	Nie
18 z 24 Narzędzia informatyczne - SEO, statystyki, optymalizacja stron www.	-	23-09-2024	09:00	11:00	02:00	Nie
19 z 24 Warsztat grantopisarski	-	23-09-2024	11:00	13:00	02:00	Nie
20 z 24 Cz. 1: Fundraising oczami darczyńcy korporacyjnego. CSR i ESG od kuchni - czego oczekuje, a czego unika firma. Część 2: Jak zbierać pieniądze poprzez Allegro Charytatywni.	-	07-10-2024	10:00	13:00	03:00	Tak
21 z 24 Jak wyglądają w praktyce działania CSR w korporacji - kto wyznacza cele, kto podejmuje decyzje, co się liczy. Przykłady dobrych i złych pomysłów na współpracę z biznesem.	Jerzy Mika	07-10-2024	13:00	15:30	02:30	Tak

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
22 z 24 Sesja powtórkowa przed egzaminem.	-	07-10-2024	15:30	18:00	02:30	Tak
23 z 24 Wizyta studyjna #3.	-	08-10-2024	09:00	13:00	04:00	Tak
24 z 24 Egzamin końcowy i ewaluacja kursu.	-	08-10-2024	13:00	15:00	02:00	Tak

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	12 500,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	12 500,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	223,21 PLN
Koszt osobogodziny netto	223,21 PLN
W tym koszt walidacji brutto	0,00 PLN
W tym koszt walidacji netto	0,00 PLN
W tym koszt certyfikowania brutto	0,00 PLN
W tym koszt certyfikowania netto	0,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 5

1 z 5

Piotr Czubyaty



Piotr Czubaty to trener i wykładowca, ekspert ds. zarządzania zgodnością w zakresie ochrony danych osobowych. Członek Stowarzyszenia Praktyków Ochrony Danych oraz Polskiego Stowarzyszenia Fundraisingu. Jako doradca zapraszany przez liczne organizacje pozarządowe oraz instytucje publiczne. Autor książki „RODO: obowiązki pracodawcy. Praktyczny poradnik ze wzorami” oraz licznych publikacji w prasie branżowej.



2 z 5

Paulina Kasperska

Certyfikowany trener fundraisingu, fundraiser, doradca organizacji pozarządowych, członek PSF od 2007. Specjalizuje się w profesjonalnym i etycznym pozyskiwaniu funduszy dla organizacji pozarządowych. Szkoli z technik marketingowych, komunikacyjnych, social media. Współautorka podręcznika Fundraising. Teoria i Praktyka, autorka publikacji branżowych. Obecnie pracuje na stanowisku koordynatora ds. fundraisingu indywidualnego w Fundacji DKMS. W latach poprzednich współpracowała jako fundraiser i doradca z Fundacją Hospicjum Onkologiczne św. Krzysztofa. Inicjatorka wdrożenia systemu CRM w organizacjach pozarządowych.



3 z 5

Tomasz Chołast

Pomysłodawca i współzałożyciel serwisu zrzutka.pl – jednego z największych serwisów crowdfundingowych w Polsce. Ma blisko 20-letnie doświadczenie w zarządzaniu, e-commerce, marketingu oraz fintech. Z powodzeniem budował firmy od podstaw, wprowadzając je na zagraniczne rynki, między innymi indonezyjski. Założyciel Stowarzyszenia Startup Founders. Współtwórca agencji odpowiedzialnej za organizację kilkuset imprez masowych, koncertów i festiwali, a także agencji marketingowej oraz interaktywnej. Twórca narzędzi ułatwiających pracę w obszarze digital oraz założyciel rozwojowych start-upów. Zaangażowany w projekty społeczne. Studiował na Uniwersytecie Ekonomicznym we Wrocławiu oraz w Szkole Głównej Handlowej w Warszawie.



4 z 5

Jerzy Mika

Wykładowca i trener. Związany z organizacjami i instytucjami społecznymi od wielu lat. Redaktor podręcznika Fundraising. Teoria i praktyka. Współpracownik i organizator stowarzyszeń przedsiębiorców. Wdrażał kształcenie naprzemienne w środowisku przemysłowym oraz akademickim w Polsce.

5 z 6



5 z 5

Maria Olszewska

Trenerka fundraisingu. Autorka wydanego przez NGO.PL e-booka „Narzędzia fundraisingu w Polsce” (2020). W praktyce doradczej w pierwszej kolejności wspiera polskie Społeczniczki i Społeczników w znalezieniu sposobu niezależnego finansowania organizacji pozarządowych. Współpracuje również z fundacjami i stowarzyszeniami z Europy Wschodniej i Zachodniej w językach angielskim i włoskim. Od 2013 r. prowadzi firmę doradczą Mjio. Wraz z Zespołem specjalistów projektuje komunikację fundraisingową, w tym pomaga w tworzeniu stron zbórkowych. W komunikacji misji poszczególnych organizacji zawsze odnosi się do wartości istotnych dla ludzi, którzy je budują. Od 2019 r. prowadzi autorskie spotkania FB Live pt. Fundraisingowy ekspres kawowy, podczas których dzieli się doświadczeniem i wiedzą z dziedziny fundraisingu.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Cena udziału w Zawodowym Kursie Fundraisera CFR15 zawiera:

- zajęcia teoretyczne
- zajęcia praktyczne (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, nieujęte w planie sesje Action Learning
- wyżywienie w trakcie trwania sesji stacjonarnych (obiady + przerwy kawowe)
- dla chętnych: wspólne wyjście kursantów i trenerów na kolację

To nie wszystko! Uczestnicy podczas kursu CFR15 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. Pierwszą z nich uruchomi już w czasie trwania kursu, a jej celem będzie zebranie przynajmniej równowartości ceny kursu. Z naszego doświadczenia wynika, że kursanci są w stanie uzyskać wielokrotność tej kwoty.

Warunki uczestnictwa

Warunkiem uczestnictwa jest zgłoszenie się oraz opłacenie kursu.

Liczba miejsc ograniczona. Przy zapisie ważna jest kolejność zgłoszeń.

Informacje dodatkowe

Więcej informacji na <https://fundraising.org.pl/cfr15/>

W razie pytań, zapraszamy do kontaktu z Biurem Polskiego Stowarzyszenia Fundraisingu pod numerem +48 698 150 342

Warunki techniczne

Od strony technicznej wymagamy jedynie posiadania komputera z kamerą, łącza internetowego i dyspozycyjności w podanych terminach.

Adres

ul. Okopowa 55
01-043 Warszawa
woj. mazowieckie

Stacjonarne sesje Zawodowego Kursu Fundraisera CFR15 będą odbywać się w Centrum Okopowa - Caritas Polska przy ulicy Okopowej 55 w Warszawie. Ewentualne noclegi są indywidualną kwestią uczestników. Istnieje możliwość powołania się na Polskie Stowarzyszenie Fundraisingu, aby uzyskać zniżkę na rezerwację w Centrum Okopowa.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Beata Motyka

E-mail b.motyka@fundraising.org.pl

Telefon (+48) 698 150 342