

Anmeldung

Ich melde mich hiermit verbindlich für die Fundraising-Weiterbildung an.

Kirchengemeinde | Organisation

Name, Vorname

Straße

PLZ/Ort

Telefon und/oder Handy

Fax

E-Mail

Die Anmeldung erfolgt nach Beschluss des Kirchenvorstandes vom _____
(Angabe nur bei Anmeldung von Kirchengemeinden)

Datum, Unterschrift

An die
Evangelische Kirche von Kurhessen-Waldeck
Referat Spendenwesen
Gerhard Leidorf
Wilhelmshöher Allee 330
34131 Kassel

Tel: 0561/9378 – 447
Fax: 0561/9378 – 450
spendenwesen@ekkw.de
www.ekkw.de/spendenwesen

Die Veranstalter

Die Fundraising Akademie

Die Fundraising Akademie ist eine private Ausbildungsstätte in der Rechtsform einer gemeinnützigen Gesellschaft mit beschränkter Haftung. Ihr Sitz ist Frankfurt am Main; sie wurde im Jahr 1999 gegründet. Mit ihrer Gründung leisten die Träger einen Beitrag dazu, eine Kultur des Gebens, Schenkens und Stiftens zu fördern. Gesellschafter sind das Gemeinschaftswerk der Evangelischen Publizistik (GEP), der Deutsche Fundraising Verband und der Deutsche Spendenrat. Die Fundraising Akademie entspricht dem erhöhten Qualifizierungsbedarf im gemeinnützigen Sektor. Sie hat es sich zur Aufgabe gemacht,

- die Ausbildung im Bereich Fundraising zu systematisieren und zu professionalisieren.
- ethische Kriterien und Qualitätsstandards zu formulieren,
- praxisnahe Forschungen anzuregen sowie
- den gemeinnützigen Sektor in der Gesellschaft zu stärken und freiwilliges bürgerschaftliches Handeln zu unterstützen.

Die Evangelische Kirche von Kurhessen-Waldeck - Referat Spendenwesen

Spendenwesen bzw. Fundraising blickt gabenorientiert auf die Menschen und unterstützt Kirchengemeinden, Kirchenkreise und kirchliche Einrichtungen bei der Suche nach Wegen und Möglichkeiten ihre Projekte umzusetzen.



Kosten

Die Kosten für die gesamte Weiterbildung betragen pro Person 1.990,- Euro. Die Landeskirche übernimmt für Teilnehmende aus der Evangelischen Kirche von Kurhessen-Waldeck sämtliche Ausbildungskosten. Die entsendenden Kirchengemeinden bzw. Kirchenkreise tragen die Kosten für Unterkunft, Verpflegung und Anreise.

Fundraising Weiterbildung

Team
Offenheit
Spende Wirkung
Erfolg Ziele
Transparenz
Vertrauen
Geduld
Nachhaltigkeit
DANK!
Gemeindeaufbau
Bindung
Partnerschaft
Nutzen
Fundraising
Visionen

Von der Idee zur Umsetzung

Die Lebendigkeit und die Vielfältigkeit unserer kirchlichen Arbeit wollen wir dauerhaft erhalten. In der Praxis geht es dabei um vielerlei Maßnahmen. Ob es die Renovierung der Orgel betrifft, die Neugestaltung des Außengeländes der Kindertagesstätte oder das neue Dach für die Kirche – die Liste von sinnvollen Projekten, die nur bei ausreichenden finanziellen Ressourcen umzusetzen sind, lässt sich scheinbar endlos fortsetzen.

Das Zauberwort „Fundraising“ (der englische Begriff für Spendenwerbung) verbreitet sich rasant. Aber was steckt wirklich dahinter, und was bedeutet es für Kirchengemeinden, wenn sie sich diesem Thema widmen wollen? Was ist Spendenwerbung, und wie finden Sie Spendende? Welche Fundraising-Methoden gibt es und welche passen zu Ihrer Gemeinde? Wie entwickeln Sie eine Strategie, die zum Erfolg führt? - Ein Erfolg, der sich nicht nur in Geld bemisst, sondern auch als Gemeindeentwicklung verstanden werden kann.

Zur Mittelakquise braucht es mehr als nur die Erkenntnis, etwas tun zu wollen. Die Fundraising Akademie hat eine eigens auf die Bedürfnisse von Kirchengemeinden zugeschnittene Seminarreihe entwickelt. Diese Seminarreihe richtet sich an Haupt- und Ehrenamtliche, die bereits mit Fundraising in Berührung gekommen sind oder einsteigen wollen. Mit diesem Angebot werden Sie mit dem notwendigen Handwerkszeug ausgestattet, damit Sie Ihren Projekten auch in Zukunft die finanzielle Basis sichern können.


Gerhard Leidorf
Fundraiser, Pfarrer


Angelika Vasold
Fundraiserin

7-teilige Seminarreihe

In insgesamt sieben Modulen – Präsenzphasen in der Evangelischen Tagungsstätte Hofgeismar – lernen Sie die wichtigsten Grundlagen des Fundraisings kennen. Sie entwickeln spezifische, auf die Bedürfnisse Ihrer Kirchengemeinde zugeschnittene Fundraising-Konzepte. Und Sie erproben die zentralen Instrumente und Maßnahmen des Fundraisings an konkreten Beispielen aus Theorie und Praxis.

Regionaltreffen und vieles mehr ...

Über die einzelnen Seminarmodule hinaus bieten wir Ihnen:

- drei ganztägige, moderierte Regionaltreffen
- Förderung der eigenen Positionierung durch selbst organisierte Lernphasen
- die Planung und Durchführung eines eigenen Fundraising-Projektes
- den Einsatz professioneller und erfahrener Fundraising-Expert/-innen als ReferentInnen
- regelmäßige Betreuung und Beratung der Kursteilnehmer/-innen
- Studienmaterialien und Handouts zu den einzelnen Modulen

Die sieben Module im Überblick

M 1: Einführung ins Fundraising

- Gegenseitiges Kennenlernen und Vorstellung des Kurses
- Fundraising im Aufbruch - Die Implementierung des Fundraisings in kirchlichen Strukturen
- Formen, Methoden und Instrumente der Fundraising-Praxis
- Konstituierung der Regionalgruppen / Kennenlernen der Mentoren
- Grundlagen des Social Marketings
- Konzeptionslehre 7-Phasen Basiswissen
- Fundraising in der Evangelischen Kirche von Kurhessen-Waldeck

M 2: Ohne sie läuft nichts

- Theologische Tradition des Gebens
- Datenbank. Die richtige Adresse finden
- Kirchlicher Datenschutz
- Planung, Durchführung und Auswertung einer Mailingaktion

M 3: Spenderbindung

- Mitgliederorientierung
- Dankkultur & Spenderbindung
- Öffentlichkeitsarbeit im Fundraising
- Gesamtauftritt und Gestaltung von Medien

M 4: Fundraising-Praxis

- Ethik im Fundraising
- Mit Stil zum Ziel
- Unternehmenskooperation, Sponsoring und Sachspenden
- Haupt- und Ehrenamtliche im Fundraising / in der Fundraising-Praxis

M 5: Fundraising-Strategie

- Implementierung von Fundraising in der Organisation
- Digitale Kommunikation
- Geplantes Geben: Großspenden, Erbschaften und Vermächtnisse

M 6: Fundraising ist Marketing

- Vertiefung Konzeptionslehre
- Fall-Beispiel
- Strategieentwicklung
- Positionierung und Markenentwicklung
- Corporate Identity – Corporate Design
- Kommunikationsziele und Copy-Strategie
- Das Sieben-Phasen Modell
- Vorbereitung auf die Agentur-Arbeit

M 7: Was noch fehlt ...

- Agentur-Arbeit zu einem Praxisbeispiel aus dem Non-Profit-Bereich
- Auswertung und Gesamt-Feedback der Ausbildung