

Mobilna Akademia NGO MANGO w Bytowie

Fundacja Akademia Organizacji Obywatelskich zaprasza na trzy bezpłatne, jednodniowe, intensywne szkolenia dla organizacji pozarządowych. Zajęcia są organizowane w Bytowie, we współpracy z Fundacją PARASOL.

TERMINY I TEMATY ZAJĘĆ:

30 stycznia 2024 r.

Uwarunkowania prawne pozyskiwania środków na działalność organizacji | trener: Grzegorz Wiaderek

Główne zagadnienia: Zagadnienia podatkowe pozyskiwania środków na działalność organizacji. Warunki pozyskiwania i wydatkowania 1,5% PIT. Crowdfunding. Zbiórki publiczne. Loterie. Działalność odpłata pożytku publicznego i działalność gospodarcza. Umowy darowizny. Sponsoring i jego ograniczenia. Umowa barterowa i umowa o współpracę. Kluczowe elementy umów dotacyjnych.

23 lutego 2024 r.

Fundraising inny niż granty | trener: Andrzej Pietrucha

Główne zagadnienia: Jak budować relacje z darczyńcami indywidualnymi i przedsiębiorcami? Segmentacja darczyńców. Budowanie apelu o wsparcie. Metody i techniki fundraisingowe. Planowanie kampanii. Gdzie i jak uczyć się fundraisingu?

22 marca 2024 r.

Współpraca z firmami | trener: Andrzej Pietrucha

Główne zagadnienia: Sponsoring, filantropia, partnerstwo – korzyści i koszty różnych modeli współpracy. Kogo i dlaczego wspiera biznes w Polsce. Prezentacja misji organizacji. Od segmentacji, przez nawiązanie i zbudowanie relacji, po przygotowanie oferty i spotkanie – dobre praktyki i najczęściej popełniane błędy. Fundacje korporacyjne w Polsce – sprzymierzeńcy czy konkurenci w boju o środki fundatora?

KTO POWINIEN UCZESTNICZYĆ?

Na zajęcia zapraszamy w pierwszej kolejności członków i członkinie zarządów, osoby koordynujące większe programy oraz specjalistów, którzy zajmują się obszarem zgodnym z tematyką wybranych zajęć. Osoby uczestniczące w zajęciach powinny posiadać aktualną wiedzę na temat prowadzonych w organizacji projektów.

ZAPISY I ZASADY UDZIAŁU W ZAJĘCIACH

Można zadeklarować swoje uczestnictwo w jednym, dwóch lub trzech warsztatach. Udział w szkoleniach jest bezpłatny. Uczestnicy we własnym zakresie pokrywają ew. koszty dojazdu.

MIEJSCE I GODZINY ZAJĘĆ

Warsztaty będą odbywać się w godzinach 9:00-16:00 w Kaszubskim Inkubatorze Przedsiębiorczości, w Bytowie, przy ulicy Podzamcze 34.

Prowadzący



Grzegorz Wiaderek (prawo) – członek zarządu i współzałożyciel Instytutu Prawa i Społeczeństwa. W latach 1999-2011 koordynator Programu Prawnego Fundacji Batorego. Autor publikacji z zakresu prawa cywilnego, bankowego, prawa dotyczącego organizacji pozarządowych. Ekspert w zakresie oceny wniosków o dofinansowanie składanych w ramach różnych programów grantowych. Stały współpracownik FAOO.



Andrzej Pietrucha (fundraising pozagrantowy, współpraca z firmami) – trener i ekspert ds. fundraisingu. Absolwent historii na Uniwersytecie Warszawskim, Charity Marketing and Fundraising w Cass Business School w Londynie oraz Szkoły Trenerów Organizacji Pozarządowych STOP. Od blisko 20 lat związany z organizacjami pozarządowymi. Od 2016 – członek zespołu FAOO.

Fundacja Akademia Organizacji Obywatelskich (FAOO)

FAOO działa na rzecz podniesienia jakości zarządzania organizacjami pozarządowymi i innymi podmiotami sektora obywatelskiego. Główne aktywności Fundacji to roczny program kształcenia menedżerów PROMENGO (8 zrealizowanych edycji), oferowanie za pośrednictwem platformy e-learningowej Kursodrom kursów i innych materiałów edukacyjnych online oraz Program Edukacji Fundraisingowej, którego elementami są kursy pn. Szkoły Fundraisingu, szkolenia i doradztwo oraz specjalistyczne seminaria. FAOO wydaje także, we współpracy z SGH, czasopismo „Kwartalnik Trzeci Sektor”.

Misja FAOO:

Wspieramy menedżerów NGO, by ich organizacje skutecznie zmieniały świat na lepsze.

WIĘCEJ INFORMACJI O NAS:

www.fao.pl | kursodrom.pl | kwartalnik3sektor.pl



Dziękujemy zespołowi Fundacji PARASOL
za pomoc w organizacji szkoleń.

Uwarunkowania prawne pozyskiwania środków na działalność organizacji

Prowadzenie: Grzegorz Wiaderek | 30 stycznia 2024 r.

Głównym celem zajęć będzie uporządkowanie wiedzy z zakresu pozyskiwania środków na działalność organizacji. Osoby uczestniczące zwiększą swoją wiedzę o warunkach prawnych poszczególnych narzędzi fundraisingu oraz wzmocnią umiejętności praktycznego zastosowania tej wiedzy, w tym unikania błędów i nieprawidłowości. Będą mogły zastanowić się nad rozwiązaniami przyjętymi w ich organizacjach i zakresem potrzebnych zmian i wdrożeń.

PROGRAM SZKOLENIA

Przepisy podatkowe dotyczące organizacji pozarządowych

- Odliczenia PIT i CIT
- Podatek dochodowy od osób prawnych dla organizacji pozarządowych

9.00-10.30

Wpływy z działalności organizacji

- Działalność statutowa odpłatna organizacji
- Działalność gospodarcza

10.30-10.45

Przerwa kawowa

Umowy w działalności fundraisingowej

- Umowy o dofinansowanie
- Umowy darowizny, umowy sponsorskie
- Umowa o współpracę, umowa barterowa

10.45-12.15

12.15-13.00

Przerwa na lunch

Prawne uwarunkowania dotyczące fundraisingu

- Jeden procent PIT [1,5%]
- Zbiórki publiczne
- Aukcje

13.00-14.15

14.15-14.30

Przerwa kawowa

Prawne uwarunkowania dotyczące fundraisingu

- Loterie
- Crowdfunding

14.30-16.00

UWAGA!

Zakres poszczególnych sesji może ulec zmianie zależnie od potrzeb grupy

Fundraising inny niż granty

Prowadzenie: Andrzej Pietrucha | 23 lutego 2024 r.

Podczas zajęć zastanowimy się nad tym, czym jest fundraising pozagruntowy oraz rozprawimy się z najbardziej powszechnymi mitami na temat pozyskiwania funduszy dla organizacji pozarządowych. Wspólnie odpowiemy na pytania, jak zacząć fundraising pozagruntowy w organizacji i od czego zależy sukces w pozyskiwaniu środków. Przyjrzymy się przykładom dobrych kampanii fundraisingowych, zastanowimy się także nad wyborem technik fundraisingowych, które warto wdrażać w pierwszej kolejności oraz nad tym, jak unikać fundraisingowych błędów.

PROGRAM SZKOLENIA

Tożsamość organizacji i marketing, czyli fundamenty fundraisingu

9.00-10.30

- Misja, wizja i wizerunek organizacji w kontekście pozyskiwania funduszy
- Na jaki problem odpowiada moja fundacja lub stowarzyszenie
- Modele i narzędzia, które pomogą nam w budowaniu relacji z darczyńcami

10.30-10.45

Przerwa kawowa

Odpowiadanie na potrzeby darczyńców

10.45-12.15

- Czy można zbierać pieniądze na temat, którym zajmuje się moja organizacja
- Różne podejścia do segmentacji darczyńców
- Kto i dlaczego będzie wspierał moją organizację

12.15-13.00

Przerwa na lunch

Budowanie apelu o wsparcie

13.00-14.15

- Opowiadanie historii w kontekście komunikacji z darczyńcami
Case for Support – jak zbudować przekonujący przekaz fundraisingowy
Analiza wybranych kreacji i spotów fundraisingowych

14.15-14.30

Przerwa kawowa

Warsztat fundraiser/fundraiserki

14.30-16.00

- Przegląd metod i technik fundraisingowych online i offline (m.in. 1,5% podatku, zbiórki publiczne, crowdfunding, wysyłki)
- Analiza wybranych technik pod kątem przydatności dla mojej organizacji
- Czym jest i jak zbudować optymalny fundraising miks dla mojej organizacji

Zakończenie i podsumowanie dnia

UWAGA!

Zakres poszczególnych sesji może ulec zmianie zależnie od potrzeb grupy

Współpraca z firmami

Prowadzenie: Andrzej Pietrucha | 22 marca 2024 r.

Szkolenie jest przygotowane z myślą o osobach odpowiedzialnych za pozyskiwanie funduszy i komunikację w organizacji. Zastanowimy się, czy i jak budować relacje z firmami. Skupimy się także na perspektywie fundacji i stowarzyszeń, które działają w różnych obszarach. Zwrócimy uwagę na organizacje, które nie realizują działań postrzeganych jako tradycyjnie charytatywne, edukacyjne czy pomocowe. Szkolenie pomoże odpowiedzieć na pytanie jak komunikować swoje projekty korporacyjnym darczyńcom, jak szukać dla nich sprzymierzeńców wśród pracowników i pracowniczek przedsiębiorstwa, na jakie ewentualne pułapki i ryzyka się nastawić oraz kiedy powiedzieć firmie „STOP – na to się nie zgadzamy!”.

PROGRAM SZKOLENIA

Tożsamość organizacji i marketing, czyli fundamenty fundraisingu

- 9.00-10.30
- Misja, wizja i wizerunek organizacji w kontekście pozyskiwania funduszy
 - Na jaki problem odpowiada moja fundacja lub stowarzyszenie
 - Pojęcia, modele i narzędzia, które pomogą zbudować relację z darczyńcami korporacyjnymi

10.30-10.45 Przerwa kawowa

Odpowiadanie na potrzeby darczyńców korporacyjnych

- 10.45-12.15
- Czy można zbierać pieniądze od biznesu na temat, którym zajmuje się moja organizacja?
 - Różne podejścia do segmentacji darczyńców biznesowych oraz poszukiwania informacji o potencjalnych partnerach
 - Kogo, dlaczego i jak wspiera biznes w Polsce?

12.15-13.00 Przerwa na lunch

Budowanie oferty współpracy

- 13.00-14.15
- Case for Support – jak opracować przekonujący przypadek dla wsparcia?
 - Analiza wybranych ofert skierowanych do biznesu. Co działa, czego się wystrzegać, o czym nie wypada zapomnieć?

14.15-14.30 Przerwa kawowa

Warsztat fundraiser/fundraiserki korporacyjnej

- 14.30-16.00
- Przegląd różnych form współpracy pomiędzy organizacją, a firmą
 - Różne pomysły na podtrzymywanie relacji z partnerem biznesowym
 - Gdzie dalej uczyć się fundraisingu?

Zakończenie i podsumowanie dnia

UWAGA! Zakres poszczególnych sesji może ulec zmianie zależnie od potrzeb grupy