

PROJEKTLEITUNG / BERATUNG / BEGLEITUNG

Renate Ernst

(Jg. 1958) Dipl. Pädagogin, Kauffrau, Mediatorin, Coach, seit 1992 in der Erwachsenenbildung als Leiterin der VNB-Geschäftsstelle Hannover tätig.

Dr. Volker Weiß

(Jg. 1963) Dipl. Sozialwissenschaftler, Gendertrainer, seit 2001 in der Erwachsenenbildung als Leiter der VNB-Geschäftsstelle Göttingen tätig.

Tina Scheef

(Jg. 1975) Dipl. Pädagogin, Trainerin für Networking, Mentoring und Kollegiale Beratung, seit 2004 Mitarbeiterin des VNB-Projektbüro Lüneburg.

REFERENTINNEN

Britta Kreuzer

(Jg. 1968) Kulturwissenschaftlerin, Fachwirtin für Tagungs-, Kongress- und Messewirtschaft (IHK), seit 1998 selbständig als Beraterin mit CONNEXCONSULT in den Bereichen Konzept und Kommunikation. Ihre Arbeitsschwerpunkte liegen in der Marketing-Kommunikation, der Konzepterstellung (Marketing, Kommunikation, Fundraising) sowie der Veranstaltungsplanung und -durchführung vorwiegend im Kultur- und Non-Profit-Bereich.

Katrin Mercker

(Jg. 1962) Dipl. Theologin, Magister Pädagogin, mit langjährige Agenturerfahrung im Bereich Presse, Öffentlichkeitsarbeit/PR und Marketing, seit 2000 Büro für Kommunikation und Coaching in Hamburg. Sie ist Trainerin für Presse- und Öffentlichkeitsarbeit, Marketing und Texten und verbindet die Kunst des Verkaufens (PR / MARKETING / TEXTEN) mit der Lust an Inhalten (Menschen, ihre Biografien und Herausforderungen am Arbeitsplatz).

Regine Suling

(Jg. 1975) Diplom-Volkswirtin (FH), Redakteurin, seit 18 Jahren für diverse Tageszeitungen, auch im internationalen Kontext tätig, seit 2010 selbständig im Bereich Journalismus und PR. Sie betreut neben der Arbeit für Print-Medien wie der „Berliner Zeitung“ u. a. Kunden aus den Branchen IT, Telekommunikation, Agrarwirtschaft und der Lebensmittelindustrie.

ORGANISATION

Zielgruppe Haupt- und ehrenamtlich Tätige in Non-Profit-Organisation, insbesondere Vorstände, GeschäftsführerInnen und Projektleitungen, denn Fundraising ist Managementaufgabe

Umfang der Weiterbildung 72 Unterrichtsstunden. Die Fortbildung besteht aus 7 Schwerpunktthemen die in Form von Tagesveranstaltungen, jeweils von 9.30 bis 17.00 Uhr, durchgeführt werden. Die Weiterbildung schließt mit einem Abschlusskolloquium ab.

Größe der Ausbildungsgruppe max. 15 Teilnehmende

Veranstaltungsorte

VNB – Geschäftsstelle Hannover

VNB – Geschäftsstelle Göttingen

VNB – Lüneburg

Kosten Die Teilnahmegebühr beträgt 675 Euro. Darin sind Lernmaterialien und ein individuelles und begleitendes Coaching enthalten. Die Teilnahmegebühr für das Zusatzmodul „Projektanträge für Einsteiger/-innen“ beträgt 80 Euro.

Teilnahmebescheinigung / Zertifikat Sie erhalten ein Zertifikat, wenn Sie 80% der Unterrichtsstunden anwesend waren und Ihre Fundraising-Kampagne im Abschluss-Kolloquium präsentieren.

WEITERE INFORMATION UND ANMELDUNG:

Wenn Sie zu dieser Weiterbildung nähere Informationen und Anmeldeunterlagen haben möchten, wenden Sie sich bitte an:

VNB - Geschäftsstelle Hannover

Renate Ernst

0511 / 123 56 49-3; reate.ernst@vnb.de

VNB - Geschäftsstelle Göttingen

Dr. Volker Weiß

0551 / 507646 - 0; volker.weiss@vnb.de

VNB – Projektbüro Lüneburg

Tina Scheef

04131 / 7740-105; tina.scheef@vnb.de

Informieren Sie uns bitte bei Ihrer Anmeldung, falls Sie besonderen Unterstützungsbedarf haben. Wir werden uns bemühen, Barrieren abzubauen und Ihre Teilnahme zu ermöglichen.

VERANSTALTER

Verein Niedersächsischer

Bildungsinitiativen e.V. (VNB)

Landeseinrichtung der Erwachsenenbildung

Geschäftsstelle Hannover

Renate Ernst

Ilse-ter-Meer-Weg 6

30449 Hannover

Tel: (0511) 123 56 49-3

Fax: (0511) 123 56 49-6

renate.ernst@vnb.de

www.vnb-hannover.de



Verein Niedersächsischer
BILDUNGSINITIATIVEN e.V.

IN KOOPERATION MIT

Paritätischer Wohlfahrtsverband Niedersachsen e.V.

Spitzenverband der freien Wohlfahrtspflege

Barbara Heidrich

Gandhistr. 5 A

30559 Hannover

Tel: (0511) 52486-370

Fax: (0511) 52486-333

barbara.heidrich@paritaetischer.de

www.paritaetischer.de



Deutscher Kinderschutzbund

Landesverband Niedersachsen e.V.

Antje Möllmann

Escherstraße 23

30159 Hannover

Tel: (0511) 444075

Fax: (0511) 444077

info@dksb-nds.de

www.dksb-nds.de



Stiftung Leben und Umwelt

Heinrich Böll Stiftung Niedersachsen

Renate Steinhoff

Warmbüchenstr. 17

30159 Hannover

Tel: (0511) 301857-0

Fax: (0511) 301857-14

info@slu-boell.de

www.slu-boell.de



Foto: Miroslav Šárecký (www.sxc.hu)



Verein Niedersächsischer
BILDUNGSINITIATIVEN e.V.

QUERDENKEN!
GESELLSCHAFT GESTALTEN!

**FÖRDERMITTEL, STIFTUNGSGELDER, SPONSORING
UND SPENDEN**

**MIT FUNDRAISING
UND MITTELAKQUISE
NEUE WEGE GEHEN**

APRIL – DEZEMBER 2013

MIT FUNDRAISING UND MITTELAKQUISE NEUE WEGE GEHEN

Stellen Sie sich immer öfter die Frage, wie Sie Ihre Ideen für die erfolgreiche Realisierung eines Projektes in Ihrer Einrichtung umsetzen können? Ihnen fehlen finanzielle Mittel zur Durchführung wichtiger Vorhaben weil auch die öffentliche Hand spart? Sie brauchen einen Motivationsschub, um neben dem intensiven Alltagsgeschäft mit Freude und Energie neue Projekte zu realisieren?

Haben Sie mit JA geantwortet, dann sind Sie bei uns, in der Weiterbildung „Mit Fundraising und Mittelakquise neue Wege gehen“, genau richtig und herzlich eingeladen teilzunehmen. Machen Sie sich auf den Weg, engagierte Menschen für Ihr Vorhaben zu gewinnen.

DIE SCHWERPUNKTE

- Grundlagen und Hintergründe des Fundraising,
- Organisations- und Umfeldanalyse,
- Entwicklung einer Fundraising-Strategie,
- Presse- und Öffentlichkeitsarbeit als Türöffner für erfolgreiche Drittmittelakquise,
- Mit guten Texten Aufmerksamkeit gewinnen und das eigene Image stärken,
- SpenderInnenbindungs-Strategien,
- Sponsoring-Partnerschaften,
- Akquise zusätzlicher Fördermittel.

Lassen Sie sich von kreativen Ideen inspirieren und reflektieren Sie Ihre eigenen Erfahrungen. Wir begleiten Sie bei der Entwicklung und Umsetzung eines, auf Ihre Einrichtung abgestimmten, Fundraising-Konzeptes.

Sie erwerben Ihren Fundraising-Führerschein, mit dem Sie Ihre Einrichtung sicher und Zielgerichtet durch die Fundraising-Förderlandschaft steuern.

MODUL 1 MIT ERFOLGREICHEM FUNDRAISING AM MARKT: KONZEPTE UND STRATEGIEN

Die Entwicklung eines Erfolg versprechenden Fundraising-Konzeptes beruht auf der Kenntnis der vielfältigen Methoden und Instrumente. Fundraising ist ein kontinuierlicher und längerfristig angelegter Prozess, der systematische Planung und konsequentes Management verlangt.

- Was ist Fundraising?
- Was hat Fundraising mit Marketing zu tun?
- Warum ist ein gutes Management im Fundraising so wichtig?
- Welche Aufgaben erwarten einen Fundraiser, eine Fundraiserin?
- Welche aktuellen Entwicklungen auf dem Spendenmarkt und welche Trends in den Bereichen Sponsoring und Stiftungswesen sind zu berücksichtigen?
- Chancen und Grenzen des Fundraising

Referentin: Britta Kreuzer

MODUL 2 DIE EINZIGARTIGKEIT (M)EINER ORGANISATION!

Organisationen, denen es gelingt, ihre Identität in Form eines klaren Leitbildes auf verständliche Weise Dritten zu vermitteln, haben die besseren Möglichkeiten auf dem Fundraising-Markt. Daher sollte allen Fundraising-Aktivitäten eine Organisationsanalyse zugrunde liegen, aus der sich Bedarfe, Fördergründe und die Fundraising-Strategie ableiten lassen.

- Wo stehen wir, wo wollen wir hin?
- Leitbild, was unterscheidet uns von Anderen?
- Was macht uns für Unterstützer/innen attraktiv?
- Analyse des Umfeldes
- Interne Analyse - Stärken und Schwächen der Organisation
- Konkurrenz am Markt und um Fördermittel
- Zielformulierung und strategische Ausrichtung des Fundraising-Projektes

Referentin: Britta Kreuzer

MODUL 3 FUNDRAISINGINSTRUMENTE

Spender/-innen sind nicht nur unbekannte Wesen, sondern auch noch untreu. Die Kunst des Fundraising ist es, sie an die Organisation zu binden, sie wertzuschätzen und einen freundschaftlichen Kontakt zu pflegen. Erst wenn ich diesen Personenkreis kenne, kann ich gezielte Maßnahmen entwickeln und erfolgreich umsetzen.

- Akquise, Datenerfassung und -verwaltung
- Rechtliche Überlegungen der Datensicherung und -verwaltung
- Fundraising ist Friendraising, Aufbau dauerhafter Freundschaften
- Mailings und persönliche Ansprache
- Online-Fundraising
- Erbschaften / Vermächtnisse
- Tombola / Wettbewerbe
- Ehrenamt / Secondment / Arbeitszeitpenden

Referentin: Britta Kreuzer

MODUL 4 EFFEKTIVE PRESSE- UND ÖFFENTLICHKEITSARBEIT

Eine kontinuierliche Presse- und Öffentlichkeitsarbeit garantiert, dass Ihre Fundraising-Arbeit die Wirkung in der Öffentlichkeit findet, die heute benötigt wird, um morgen Förderer und Förderinnen zu finden.

- Grundlagen und Umsetzung
- Pressearbeit – wie komme ich in die Medien
- Öffentlichkeitsarbeit – vom Aktionstag bis zum Infofolder

Referentin: Regine Suling

MODUL 5 FÖRDERMITTELAKQUISE

Für viele soziale Belange stehen öffentliche Projektmittel bereit. Oft sind Möglichkeiten der Förderung allerdings nicht transparent oder bekannt. Auch Stiftungen spielen in der Förderlandschaft eine immer größere Rolle. In beiden Fällen ist die Frage nach den richtigen Inhalten von Anträgen und die richtige Ansprache der Schlüssel zum Erfolg.

- Übersicht über die Förderlandschaft: kommunale, landes- und bundesspezifische Förderprogramme, EU-Mittel
- Voraussetzungen für erfolgreiche Projektanträge
- Organisation von öffentlich geförderten Projekten (ist eine neue Projektterminierung nötig?)
- Fragezeit: Stand der Konzepte und Gruppencoaching

Referentin: Britta Kreuzer

ZUSATZ PROJEKTANTRÄGE FÜR EINSTEIGER/-INNEN

Projektanträge sind ihre Eintrittskarte für die Bewilligung von Mitteln. Mit ihrem Antrag müssen Sie überzeugen, der muss stichhaltig auf die Rahmenbedingungen der Mittelgeber/-innen bezogen sein. Professionelle Anträge sind daher ein wichtiges Element der Akquise von Mitteln.

- Rahmenbedingungen guter Anträge
- Form und Stil
- Was wollen Geldgeber/-innen wissen
- Formfehler vermeiden

Referentin: Renate Ernst

MODUL 6 VOM GEBEN UND NEHMEN

Sponsoring ist ein Marketinginstrument. Anders als diejenigen die spenden, erwartet der Sponsor/die Sponsorin eine öffentlichkeitswirksame Gegenleistung. Bevor die Suche nach Ihnen gestartet werden kann, muss ein Angebot über mögliche Gegenleistungen erarbeitet werden.

- Konzept zur Kooperation mit Wirtschaftsunternehmen
- Sponsoring-Verträge
- Impulsreferat: Sponsoring aus der Sicht des Unternehmens
- Erfolgskontrolle strategisch anlegen

Referentin: Britta Kreuze

MODUL 7 TEXTEN FÜRS FUNDRAISING

Gute Texte prägen Ihr Image und verschaffen Ihrem Projekt Aufmerksamkeit. Schreibsicherheit und gute Ideen führen zu aussagekräftigen und beeindruckenden Texten. Wo die Qualität stimmt, kommt der Inhalt an und bewirkt Aufmerksamkeit bei Ihren Empfängern.

- Punktgenau texten
- Tipps zur Text-Starthilfe
- Checkliste für Treffertexte

Referentin: Katrin Mercker

MODUL 8 VORSTELLUNG DER FUNDRAISING-KONZEPTE

In der Weiterbildung lernen die Teilnehmenden die Kernaufgaben des Fundraising kennen und konzipieren daraus, unter Berücksichtigung der Themenschwerpunkte, eine Fundraising-Kampagne für ihre Einrichtung. Der letzte Tag der Weiterbildung dient der Präsentation der erarbeiteten Fundraising-Konzepte.

ReferentInnen: Britta Kreuzer, Renate Ernst, Tina Scheef, Volker Weiß



MODUL 1 MIT ERFOLGREICHEM FUNDRAISING AM MARKT

Britta Kreuzer **H** 24.04.13 **GÖ** 18.04.13 **LG** 23.04.13

MODUL 2 DIE EINZIGARTIGKEIT (M)EINER ORGANISATION

Britta Kreuzer **H** 15.05.13 **GÖ** 23.05.13 **LG** 28.05.13

MODUL 3 FUNDRAISINGINSTRUMENTE

Britta Kreuzer **H** 12.06.13 **GÖ** 20.06.13 **LG** 25.06.13

MODUL 4 EFFEKTIVE PRESSE- UND ÖFFENTLICHKEITSARBEIT

Regine Suling **H** 14.08.13 **GÖ** 08.08.13 **LG** 13.08.13

MODUL 5 FÖRDERMITTELAKQUISE

Britta Kreuzer **H** 11.09.13 **GÖ** 05.09.13 **LG** 17.09.13

ZUSATZ PROJEKTANTRÄGE FÜR EINSTEIGER/-INNEN

Renate Ernst **H** 12.09.13

MODUL 6 VOM GEBEN UND NEHMEN!

Britta Kreuzer **H** 23.10.13 **GÖ** 26.09.13 **LG** 29.10.13

MODUL 7 TEXTEN FÜRS FUNDRAISING

Katrin Mercker **H** 13.11.13 **GÖ** 07.11.13 **LG** 19.11.13

MODUL 8 VORSTELLUNG DER FUNDRAISING-KONZEPTE

Britta Kreuzer **H** 18.12.13 **GÖ** 12.12.13 **LG** 17.12.13

TERMINE DER MODULE in Hannover (**H**, immer mittwochs), Göttingen (**GÖ**, immer donnerstags) und Lüneburg (**LG**, immer dienstags)

**MIT FUNDRAISING UND MITTEL-
AKQUISE NEUE WEGE GEHEN**

APRIL – DEZEMBER 2013