



POLSKIE
STOWARZYSZENIE
FUNDRAISINGU



Zawodowy Kurs Fundraiser CFR16 (Certified Fundraiser) - zostań profesjonalnym pośrednikiem dobra

Numer usługi 2024/12/12/135482/2460755

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

📄 Usługa szkoleniowa

🕒 85 h

📅 19.12.2024 do 30.09.2025

15 000,00 PLN brutto

15 000,00 PLN netto

176,47 PLN brutto/h

176,47 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	15
Maksymalna liczba uczestników	30
Data zakończenia rekrutacji	18-12-2024
Forma prowadzenia usługi	mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)

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 z wynikiem generowanym automatycznie

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 Fundraisera.

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 Fundraisera 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 **CFR16** 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 Fundraiser 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 Fundraiser kończy się egzaminem, którego zaliczenia uprawnia do otrzymania Polskiego Certyfikatu Fundraiser. W trakcie Kursu prowadzony jest również Dziennik Kursu, w którym na bieżąco monitorowane są efekty pracy i postępy uczestników.

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

Zaświadczenie potwierdzające uzyskanie kompetencji:

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

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

Informacja na zaświadczeniu o zdaniu egzaminu.

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

Tak, na zaświadczeniu widnieje data egzaminu.

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: 36

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
1 z 36 Sesja wprowadzająca	Sylwia Guz	19-12-2024	14:30	16:00	01:30	Nie
2 z 36 Sesja wprowadzająca bis	Sylwia Guz	15-01-2025	13:15	14:45	01:30	Nie
3 z 36 Podstawy fundraisingu: prezentacja uczestników, celów kursu i warunków zaliczenia; kwestie organizacyjne i techniczne przebiegu szkolenia.	Robert Kawałko	26-03-2025	10:00	13:00	03:00	Tak
4 z 36 Kulturalny, polityczny i społeczny kontekst fundraisingu, realia wykonywania zawodu fundraisera	Jerzy Mika	26-03-2025	14:00	18:00	04:00	Tak
5 z 36 Ścieżka fundraisera – jak pracować, żeby polubić swoją pracę i odnosić sukcesy?	Robert Kawałko	27-03-2025	08:00	11:00	03:00	Tak

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
6 z 36 Planowanie strategiczne: rola misji, wizji i strategii w fundraisingu; planowanie fundraisingu: case for support (zadanie kursowe)	Jerzy Mika	27-03-2025	11:00	13:00	02:00	Tak
7 z 36 Zdrowe finanse organizacji – 4 typy funduszy, dywersyfikacja źródeł przychodów; piramida fundraisingowa, gift range calculator; model AIDA	Robert Kawałko	27-03-2025	13:00	16:00	03:00	Tak
8 z 36 Fundraising w praktyce - organizacja pracy fundraiserów i jego miejsce w organizacji. Jak kierować zespołem fundraiserów? Etyczne aspekty fundraisingu.	Paulina Piórkowska	28-03-2025	09:00	11:00	02:00	Tak
9 z 36 Wizyta studyjna w dziale fundraisingu #1	Robert Kawałko	28-03-2025	11:00	13:00	02:00	Tak

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
10 z 36 Plan kampanii fundraisingowej – jak zaliczyć najważniejsze zadanie kursowe.	Robert Kawałko	28-03-2025	13:00	15:00	02:00	Tak
11 z 36 Crowdfunding dla zaawansowanych - rynek crowdfundingu w Polsce i na świecie - statystyki i liczby. Proces kreacji i wdrożenia kampanii CF - udana zrzutka krok po kroku.	Tomasz Chołast	07-04-2025	09:00	12:00	03:00	Nie
12 z 36 Etyka fundraisingu: 5 podstawowych wartości, samoregulacje, praktyczne zastosowanie Międzynarodowej Deklaracji Etycznej w Fundraisingu. Jak funkcjonują zasady etyczne w FR na świecie.	Robert Kawałko	07-04-2025	12:00	13:00	01:00	Nie
13 z 36 30 metod zbierania pieniędzy i przykłady ich zastosowania .	Maria Olszewska	08-04-2025	09:00	11:00	02:00	Nie

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
14 z 36 RODO w fundraisingu – jak tworzyć bazy; co wolno, a czego nie wolno robić z danymi darczyńców.	Piotr Czubyat	08-04-2025	11:00	13:00	02:00	Nie
15 z 36 Action Learning #1	Sylwia Guz	25-04-2025	10:00	11:00	01:00	Nie
16 z 36 Współpraca z biznesem. Oferta sponsorska. Warsztat komunikacji z darczyńcą biznesowym.	Robert Kawałko	08-05-2025	10:00	13:00	03:00	Tak
17 z 36 Systemy CRM i narzędzia informatyczne w pracy fundraisera. Jak sprawnie i efektywnie wykonywać codzienne zadania dzięki sprawdzonym narzędziom i metodom.	Robert Kawałko	08-05-2025	13:00	15:00	02:00	Tak
18 z 36 Jak się to robi w Ameryce? Spotkanie z fundraserem pracującym w USA.	Robert Kawałko	08-05-2025	15:00	18:00	03:00	Tak
19 z 36 Wizyta studyjna #2. Pomoc humanitarna	Robert Kawałko	09-05-2025	09:00	12:00	03:00	Tak

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
20 z 36 CSR i ESG - współpraca z firmami odpowiedzial- nymi społecznie.	Robert Kawałko	09-05-2025	12:00	14:30	02:30	Tak
21 z 36 Networking na poziomie mistrzowskim . Budowanie sieci kontaktów. Jak maksymalnie wykorzystać udział w eventach i spotkaniach biznesowych.	Robert Kawałko	09-05-2025	14:30	17:00	02:30	Tak
22 z 36 Fundraising on-line. Zasady inwestowania w kampanie, komponowani- a grafik i postów, wyznaczania parametrów, ewaluacja.	Robert Kawałko	26-05-2025	09:00	11:00	02:00	Nie
23 z 36 Kapitały żelazne - droga do pełnej stabilności finansowej.	Robert Kawałko	26-05-2025	11:00	13:00	02:00	Nie
24 z 36 Podatki i rachunkowoś- ć w pracy fundraisera. Jak być partnerem dla księgowej.	Robert Kawałko	27-05-2025	12:00	14:00	02:00	Nie

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
25 z 36 Networking na poziomie mistrzowskim . Budowanie sieci kontaktów. Jak maksymalnie wykorzystać udział w eventach i spotkaniach biznesowych.	Robert Kawałko	16-06-2025	09:00	12:00	03:00	Tak
26 z 36 Zasady i strategię współpracy z biznesem, oferta sponsorska. Wolontariat pracowniczy.	Robert Kawałko	16-06-2025	12:00	16:00	04:00	Tak
27 z 36 Motywacja fundraisera.	Robert Kawałko	17-06-2025	10:00	12:00	02:00	Tak
28 z 36 Wolontariat w działaniach FR.	Robert Kawałko	17-06-2025	13:00	16:00	03:00	Tak
29 z 36 Action Learning #2	Sylwia Guz	08-09-2025	10:00	11:00	01:00	Nie
30 z 36 Techniki sprzedaży i marketingu przydatne w pracy fundraisera. Jak polubić spotkania, rozmowy i negocjacje.	Robert Kawałko	15-09-2025	09:00	11:00	02:00	Nie
31 z 36 Psychologia fundraisingu - jak zrozumieć darczyńcę?	Jerzy Mika	15-09-2025	11:00	14:00	03:00	Nie

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
32 z 36 Fundraising oczami darczyńcy korporacyjnego. CSR i ESG od kuchni - czego oczekuje, a czego unika firma. Część 2: Jak zbierać pieniądze poprzez Allegro Charytatywni.	Robert Kawałko	29-09-2025	10:00	13:00	03:00	Tak
33 z 36 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	29-09-2025	13:00	15:30	02:30	Tak
34 z 36 Sesja powtórkowa przed egzaminem.	Sylwia Guz	29-09-2025	15:30	17:00	01:30	Tak
35 z 36 Wizyta studyjna #3.	Sylwia Guz	30-09-2025	09:00	12:00	03:00	Tak
36 z 36 Egzamin końcowy i ewaluacja kursu	Robert Kawałko	30-09-2025	13:00	15:00	02:00	Tak

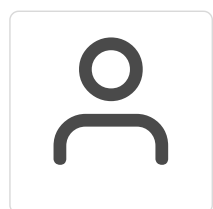
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt usługi brutto	15 000,00 PLN
Koszt usługi netto	15 000,00 PLN
Koszt godziny brutto	176,47 PLN
Koszt godziny netto	176,47 PLN

Prowadzący

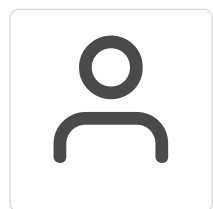
Liczba prowadzących: 7



1 z 7

Robert Kawałko

Prezes oraz inicjator Polskiego Stowarzyszenia Fundraisingu. Były wiceprezes Europejskiego Stowarzyszenia Fundraisingu (EFA). Prezes i założyciel fundacji Polski Instytut Filantropii, twórca idei polskiej kampanii Dobry Testament oraz Kilometry Dobra. Trener fundraisingu po szkole trenerów SKITZ Matrik, mentor, ekspert ds. zarządzania i PR. Absolwent Uniwersytetu Jagiellońskiego oraz stypendysta Uniwersytetu Fryburskiego w Szwajcarii. Kierował działami marketingu kolejno w dwóch firmach z branży IT, a od 2001 jest fundraiserem organizacji pozarządowych. Prowadzi firmę doradczą specjalizującą się w PR, fundraisingu, szkoleniach i doradzaniu organizacjom. Współtworzył wiele kampanii dobroczynnych i doradzał przy ich wdrażaniu. Jest autorem licznych publikacji na temat fundraisingu i zarządzania organizacjami.



2 z 7

Sylwia Guz

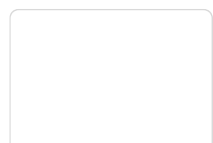
Pracuje z ludźmi i ludzie są dla niej najważniejsi. Od ponad 20 lat zajmuje się zarządzaniem projektami badawczymi, inwestycyjnymi, infrastrukturalnymi, społecznymi i edukacyjnymi. Jest certyfikowanym kierownikiem projektów z doświadczeniem w pozyskiwaniu, realizacji i rozliczaniu projektów dla przedsiębiorców, organizacji pozarządowych, szkół wyższych, jednostek sektora finansów publicznych, na łączną kwotę ponad 100 mln złotych. Członkini Polskiego Stowarzyszenia Fundraisingu oraz Związku Pracodawców Ziemi Lubelskiej.



3 z 7

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.



4 z 7

Paulina Piórkowska



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.



5 z 7

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.



6 z 7

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.



7 z 7

Piotr Czubaty

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.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Cena udziału w Zawodowym Kursie Fundraiser CFR15 zawiera:

- zajęcia teoretyczne
- zajęcia praktyczne (w grupie, z mentorem oraz pracy własnej)
- Pakiet Fundraiser, 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

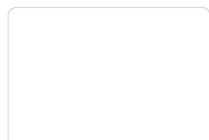
ul. Okopowa 55
31-043 Warszawa
woj. mazowieckie

Stacjonarne sesje Zawodowego Kursu Fundraisera CFR16 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