



POLSKIE
STOWARZYSZENIE
FUNDRAISINGU



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

Numer usługi 2025/02/13/135482/2558427

15 000,00 PLN brutto
15 000,00 PLN netto
176,47 PLN brutto/h
176,47 PLN netto/h

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

📄 Usługa szkoleniowa

🕒 85 h

📅 26.03.2025 do 30.09.2025

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	21-03-2025
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.

Effekt 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 **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.

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

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

Zaświadczenie potwierdzające uzyskani 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: 32

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
1 z 32 Podstawy fundraisingu: prezentacja uczestników, celów kursu i warunków zaliczenia; kwestie organizacyjne i techniczne przebiegu szkolenia.	-	26-03-2025	10:00	14:00	04:00	Tak
2 z 32 Kulturalny, polityczny i społeczny kontekst fundraisingu, realia wykonywania zawodu fundraisera	-	26-03-2025	14:00	17:00	03:00	Tak
3 z 32 Ścieżka fundraisera – jak pracować, żeby polubić swoją pracę i odnosić sukcesy?	-	27-03-2025	08:00	11:00	03:00	Tak
4 z 32 Planowanie strategiczne: rola misji, wizji i strategii w fundraisingu; planowanie fundraisingu: case for support (zadanie kursowe)	-	27-03-2025	11:00	13:00	02:00	Tak

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
5 z 32 Zdrowe finanse organizacji – 4 typy funduszy, dywersyfikacja źródeł przychodów; piramida fundraisingowa, gift range calculator; model AIDA	-	27-03-2025	13:00	16:00	03:00	Tak
6 z 32 Fundraising w praktyce - organizacja pracy fundraisera i jego miejsce w organizacji. Jak kierować zespołem fundraiserów? Etyczne aspekty fundraisingu.	-	28-03-2025	09:00	11:00	02:00	Tak
7 z 32 Wizyta studyjna w dziale fundraisingu #1	-	28-03-2025	11:00	13:00	02:00	Tak
8 z 32 Plan kampanii fundraisingowej – jak zaliczyć najważniejsze zadanie kursowe.	-	28-03-2025	13:00	15:00	02:00	Tak

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
9 z 32 Crowdfunding dla zaawansowanych - rynek crowdfundingu w Polsce i na świecie - statystyki i liczby. Proces kreacji i wdrożenia kampanii CF - udana zrzutka krok po kroku.	-	07-04-2025	10:00	12:00	02:00	Nie
10 z 32 Etyka fundraisingu: 5 podstawowych wartości, samoregulacje, praktyczne zastosowanie Międzynarodowej Deklaracji Etycznej w Fundraisingu. Jak funkcjonują zasady etyczne w FR na świecie.	-	07-04-2025	12:00	14:00	02:00	Nie
11 z 32 30 metod zbierania pieniędzy i przykłady ich zastosowania.	-	08-04-2025	09:00	11:00	02:00	Nie
12 z 32 RODO w fundraisingu – jak tworzyć bazy; co wolno, a czego nie wolno robić z danymi darczyńców.	-	08-04-2025	11:00	13:00	02:00	Nie

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
13 z 32 Współpraca z biznesem. Oferta sponsorska. Warsztat komunikacji z darczyńcą biznesowym	-	08-05-2025	10:00	13:00	03:00	Tak
14 z 32 Systemy CRM i narzędzia informatyczne w pracy fundraisera. Jak sprawnie i efektywnie wykonywać codzienne zadania dzięki sprawdzonym narzędziom i metodom.	-	08-05-2025	13:00	15:00	02:00	Tak
15 z 32 Jak się to robi w Ameryce? Spotkanie z fundraserem pracującym w USA.	-	08-05-2025	15:00	18:00	03:00	Tak
16 z 32 Wizyta studyjna #2. Pomoc humanitarna	-	09-05-2025	09:00	12:00	03:00	Tak
17 z 32 CSR i ESG - współpraca z firmami odpowiedzial- nymi społecznie.	-	09-05-2025	12:00	14:30	02:30	Tak

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
18 z 32 Networking na poziomie mistrzowskim . Budowanie sieci kontaktów. Jak maksymalnie wykorzystać udział w eventach i spotkaniach biznesowych.	-	09-05-2025	14:30	17:00	02:30	Tak
19 z 32 Fundraising on-line. Zasady inwestowania w kampanie, komponowani a grafik i postów, wyznaczania parametrów, ewaluacja.	-	26-05-2025	09:00	11:00	02:00	Nie
20 z 32 Kapitały żelazne - droga do pełnej stabilności finansowej.	-	26-05-2025	11:00	13:00	02:00	Nie
21 z 32 Wolontariat w działaniach FR.	-	26-05-2025	13:00	17:00	04:00	Nie
22 z 32 Podatki i rachunkowoś ć w pracy fundraisera. Jak być partnerem dla księgowej.	-	27-05-2025	11:00	14:00	03:00	Nie

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
23 z 32 Networking na poziomie mistrzowskim . Budowanie sieci kontaktów. Jak maksymalnie wykorzystać udział w eventach i spotkaniach biznesowych.	-	16-06-2025	09:00	12:00	03:00	Tak
24 z 32 Zasady i strategię współpracy z biznesem, oferta sponsorska. Wolontariat pracowniczy.	-	16-06-2025	12:00	16:00	04:00	Tak
25 z 32 Motywacja fundraisera.	-	17-06-2025	10:00	12:00	02:00	Tak
26 z 32 Techniki sprzedaży i marketingu przydatne w pracy fundraisera. Jak polubić spotkania, rozmowy i negocjacje.	-	15-09-2025	09:00	11:00	02:00	Nie
27 z 32 Psychologia fundraisingu - jak zrozumieć darczyńcę?	-	15-09-2025	11:00	13:00	02:00	Nie

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
28 z 32 Fundraising oczami darczyńcy korporacyjnego. CSR i ESG od kuchni - czego oczekuje, a czego unika firma. Część 2: Jak zbierać pieniądze poprzez Allegro Charytatywni.	-	29-09-2025	09:00	13:00	04:00	Tak
29 z 32 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.	-	29-09-2025	13:00	15:30	02:30	Tak
30 z 32 Sesja powtórkowa przed egzaminem.	-	29-09-2025	15:30	18:00	02:30	Tak
31 z 32 Wizyta studyjna #3	-	30-09-2025	09:00	12:00	03:00	Tak
32 z 32 Egzamin końcowy i ewaluacja kursu	-	30-09-2025	13:00	17:00	04:00	Tak

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
-------------	------

Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	15 000,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	15 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	176,47 PLN
Koszt osobogodziny netto	176,47 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 0

Brak wyników.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

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
31-043 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