



POLSKIE  
STOWARZYSZENIE  
FUNDRAISINGU

★★★★☆ 4,4 / 5

25 ocen

## Zawodowy Kurs Fundraiser CFR17

Numer usługi 2026/01/12/135482/3252150

- 📍 Warszawa
- 🏠 Usługa szkoleniowa
- 📄 mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)
- 🕒 85:00 h
- 📅 14.09.2026 do 08.04.2027

11 800,00 PLN brutto  
11 800,00 PLN netto  
138,82 PLN brutto/h  
138,82 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

### Kategoria

Inne / Edukacja

### Grupa docelowa usługi

Fundraising to dynamicznie rozwijająca się dyscyplina, która obecnie obejmuje wiele sektorów: organizacje pozarządowe, instytucje kulturalne, ośrodki badawcze (w tym medyczne), szkoły i uczelnie, placówki opieki zdrowotnej i społecznej, a także organizacje działające w obszarze ochrony środowiska czy pomocy humanitarnej. W obliczu malejącego finansowania publicznego pozyskiwanie funduszy staje się nie tylko zestawem narzędzi operacyjnych, ale kluczowym elementem strategii rozwoju organizacji.

Kurs CFR jest przeznaczony dla:

- początkujących i doświadczonych fundraiserów,
- działaczy trzeciego sektora i społeczników,
- członków zarządów oraz działów marketingu fundacji i stowarzyszeń,
- osób rozważających przebranżowienie się,
- wszystkich, którzy chcą poznać nową, dynamicznie rozwijającą się dziedzinę życia społecznego.

### Minimalna liczba uczestników

15

### Maksymalna liczba uczestników

30

### Data zakończenia rekrutacji

04-05-2026

### Forma prowadzenia usługi

mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)

### Liczba godzin usługi

85

### Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Znak Jakości TGLS Quality Alliance

# Cel

## Cel edukacyjny

Kurs przygotowuje uczestnika do samodzielnego planowania, realizacji i rozliczania kampanii fundraisingowych, obejmujących tworzenie strategii, prowadzenie relacji z darczyńcami oraz wykorzystanie narzędzi e-fundraisingu, a także do przystąpienia do egzaminu CFR17.

## Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

| Efekty uczenia się  | Kryteria weryfikacji  | Metoda walidacji             |
|---|---|------------------------------|
| Projektuje strategię fundraisingową organizacji.                              | analizuje misję i sytuację finansową organizacji,               | Analiza dowodów i deklaracji |
|   | identyfikuje kluczowe grupy darczyńców                          | Analiza dowodów i deklaracji |
|   | formułuje mierzalne cele operacyjne metodą SMART.               | Analiza dowodów i deklaracji |
|   | segmentuje kluczowe grupy darczyńców                            | Analiza dowodów i deklaracji |
| Planuje operacyjnie kampanię i budżet fundraisingowy.                         | opracowuje harmonogram działań z podziałem na etapy             | Wywiad ustrukturyzowany      |
|   | szacuje koszty kampanii   | Wywiad ustrukturyzowany      |
|   | dobiera narzędzia zbiórkowe adekwatnie do celu.                 | Wywiad ustrukturyzowany      |
|   | uzasadnia strukturę wydatków                                    | Wywiad ustrukturyzowany      |
| Tworzy materiały komunikacyjne wykorzystywane w działaniach fundraisingowych. | redaguje komunikat typu "Case for Support",                     | Prezentacja                  |
|   | projektuje treści do wybranych kanałów (mailing, social media), | Prezentacja                  |
|   | wykorzystuje narzędzia AI do optymalizacji przekazu             | Prezentacja                  |
| Stosuje zasady etyczne i prawne w fundraisingu.                               | rozdziela działania etyczne od nadużyć w zbiórkach,             | Test teoretyczny             |
|   | wdraża procedury ochrony danych (RODO) darczyńców,              | Test teoretyczny             |
|   | stosuje zasady transparentności w rozliczaniu kampanii.         | Test teoretyczny             |

# Kwalifikacje

## Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

### Warunki uznania kompetencji

**Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem zawierają opis efektów uczenia się?**

TAK

**Pytanie 2. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji i zgodnie z zaplanowanymi metodami walidacji?**

TAK

**Pytanie 3. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?**

TAK

## Program

- Moduł Strategiczny (11h): Definiowanie misji i wizji organizacji, warsztat "Elevator Pitch", planowanie strategiczne w fundraisingu (Prowadzący: R. Kawałko).
- Narzędzia i Metodyka (15h): Analiza 30 metod zbiórek, projektowanie kampanii Direct Mail, wykorzystanie AI w procesach fundraisingowych, sesje Design Thinking (Prowadzący: M. Olszewska, S. Guz, K. Nawirski).
- Komunikacja i Relacje (18h): Psychologia darczyńcy, trening sprzedaży i negocjacji, budowa profesjonalnej oferty sponsorskiej CSR/ESG, storytelling w NGO (Prowadzący: P. Dziekański, R. Kawałko, W. Przybysz).
- Specjalistyczne źródła przychodów (12h): Skuteczne wnioski grantowe, fundraising społecznościowy, badania i segmentacja darczyńców (Prowadzący: S. Guz, A. Wiencis).
- Technologia i Stabilność Finansowa (22h): Digital fundraising, wdrożenie systemów CRM, automatyzacja marketingu, finanse dla fundraiserów, budowa kapitału żelaznego i fundraising testamentowy (Prowadzący: A. Wiencis, S. Guz, R. Kawałko).
- Wdrożenie i Walidacja (7h): Warsztaty w środowisku branżowym, sesje powtórkowe, egzamin certyfikujący CFR17 (Prowadzący: R. Kawałko, S. Guz, W. Przybysz).

### 2. Warunki organizacyjne:

- Rekrutacja: warunkiem uczestnictwa jest pozytywne przejście indywidualnej rozmowy kwalifikacyjnej weryfikującej potencjał wdrożeniowy uczestnika oraz potrzeby jego organizacji.
- Zajęcia stacjonarne: sala warsztatowa z dostępem do Wi-Fi i narzędzi prezentacyjnych.
  - Zajęcia zdalne: uczestnik musi posiadać samodzielne stanowisko komputerowe z kamerą i mikrofonem.
- Materiały: Uczestnicy otrzymują skrypty, wzory umów, szablony budżetowe oraz dostęp do dedykowanej platformy e-learningowej.
- Zajęcia praktyczne i warsztatowe realizowane są w podgrupach maksymalnie 5-osobowych, co zapewnia każdemu uczestnikowi możliwość aktywnego udziału i interakcji z trenerem

### 3. Informacje o czasie i formie (Usługa Mieszana):

- Łączna liczba godzin: 85 godzin zegarowych (60 min).
- Czas trwania usługi stacjonarnej: 23,5 godziny.
- Czas trwania usługi zdalnej w czasie rzeczywistym: 61,5 godziny.
- Metoda weryfikacji postępów: prowadzenie Dziennika Kursu, raporty częściowe z zadań praktycznych oraz 3 rundy prezentacji postępów z informacją zwrotną od trenerów.
- Przerwy: Przerwy kawowe i obiadowe nie są wliczone w czas trwania usługi rozwojowej.

4. Sposób organizacji walidacji: walidacja odbywa się poprzez egzamin końcowy (2h) składający się z testu wiedzy oraz obrony autorskiego projektu kampanii fundraisingowej. Walidacja ma charakter komisyjny. W celu zapewnienia bezstronności, dany moduł projektu uczestnika jest oceniany przez trenera, który nie prowadził zajęć z tego zakresu tematycznego (ocena krzyżowa). Proces oparty jest na zewnętrznym standardzie certyfikacji CFR17.

## Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 53

| Przedmiot / temat  | Prowadzący         | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin | Forma stacjonarna |
|--|--------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|-------------------|
| <b>1 z 53</b><br>Podstawy fundraisingu. Przykłady kampanii fundraisingowych z Polski i ze świata.    | -                  | 14-09-2026            | 10:00               | 11:45               | 01:45         | Tak               |
| <b>2 z 53</b> Moje wartości i moja motywacja. Ćwiczenia wspierające określenie własnych priorytetów. | Maria Olszewska    | 14-09-2026            | 12:00               | 13:30               | 01:30         | Tak               |
| <b>3 z 53</b> Elevator pitch jako narzędzie komunikacji.   | -                  | 14-09-2026            | 14:30               | 16:00               | 01:30         | Tak               |
| <b>4 z 53</b><br>Planowanie strategiczne: rola misji, wizji i strategii w fundraisingu.              | -                  | 14-09-2026            | 16:00               | 17:30               | 01:30         | Tak               |
| <b>5 z 53</b> Źródła wiedzy o fundraisingu.  | -                  | 14-09-2026            | 17:30               | 18:00               | 00:30         | Tak               |
| <b>6 z 53</b><br>Warsztaty praktyczne w środowisku branżowym.  | Paulina Piórkowska | 15-09-2026            | 09:00               | 12:00               | 03:00         | Tak               |

| Przedmiot / temat   | Prowadzący      | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin | Forma stacjonarna |
|---|-----------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|-------------------|
| <b>7 z 53</b> Bajka dla fundraiserów i co z niej wynika.  | -               | 15-09-2026            | 12:30               | 14:00               | 01:30         | Tak               |
| <b>8 z 53</b> Etyczne aspekty fundraisingu: koszty administracyjne, wynagrodzenia fundraiserów.                         | Maria Olszewska | 15-09-2026            | 14:30               | 15:30               | 01:00         | Tak               |
| <b>9 z 53</b> Case for support w wersji dla darczyńców. Warsztat komunikacji.   | Maria Olszewska | 15-09-2026            | 15:30               | 17:00               | 01:30         | Tak               |
| <b>10 z 53</b> Digital fundraising. (Zoom: rozmowa live, chat, udostęp. ekranu, breakout rooms)                         | Agata Wiencis   | 21-09-2026            | 09:00               | 11:15               | 02:15         | Nie               |
| <b>11 z 53</b> Zarządzanie relacjami wewnątrz organizacji ((Zoom: rozmowa live, chat, udostęp. ekranu, breakout rooms). | -               | 21-09-2026            | 11:30               | 13:30               | 02:00         | Nie               |

| Przedmiot / temat   | Prowadzący    | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin | Forma stacjonarna |
|---|---------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|-------------------|
| <p><b>12 z 53</b></p> <p>Zrozumienie zachowań darczyńców i budowanie długofalowych relacji.<br/>(Zoom: rozmowa live, chat, udostęp. ekranu, breakout rooms)</p> | -             | 21-09-2026            | 13:45               | 15:15               | 01:30         | Nie               |
| <p><b>13 z 53</b></p> <p>Automatyzacja, systemy CRM, analiza danych, badania darczyńców.<br/>(Zoom: rozmowa live, chat, udostęp. ekranu, breakout rooms)</p>    | Agata Wiencis | 22-09-2026            | 09:00               | 10:30               | 01:30         | Nie               |
| <p><b>14 z 53</b></p> <p>Finanse dla fundraiserów – jak być partnerem dla księgowości.<br/>(Zoom: rozmowa live, chat, udostęp. ekranu, breakout rooms)</p>      | -             | 22-09-2026            | 10:45               | 12:15               | 01:30         | Nie               |
| <p><b>15 z 53</b></p> <p>Runda raportów i prezentacji.<br/>(Zoom: rozmowa live, chat, udostęp. ekranu, breakout rooms)</p>                                      | -             | 22-09-2026            | 12:30               | 15:00               | 02:30         | Nie               |

| Przedmiot / temat   | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin | Forma stacjonarna |
|---|------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|-------------------|
| <p><b>16 z 53</b><br/>Warsztaty.<br/>(Zoom: rozmowa live, chat, udostęp. ekranu, breakout rooms)</p>  | -          | 30-09-2026            | 09:00               | 10:30               | 01:30         | Nie               |
| <p><b>17 z 53</b> Etyka fundraisingu.<br/>(Zoom: rozmowa live, chat, udostęp. ekranu, breakout rooms)</p>                                       | -          | 08-10-2026            | 09:00               | 11:00               | 02:00         | Nie               |
| <p><b>18 z 53</b> Kapitał żelazny – droga do pełnej stabilności finansowej.<br/>(Zoom: rozmowa live, chat, udostęp. ekranu, breakout rooms)</p> | -          | 08-10-2026            | 11:15               | 12:45               | 01:30         | Nie               |
| <p><b>19 z 53</b><br/>Fundraising testamentowy.<br/>(Zoom: rozmowa live, chat, udostęp. ekranu, breakout rooms)</p>                             | -          | 08-10-2026            | 13:00               | 14:30               | 01:30         | Nie               |
| <p><b>20 z 53</b><br/>Środowisko pracy fundraisera - trzeci sektor.<br/>(Zoom: rozmowa live, chat, udostęp. ekranu, breakout rooms)</p>         | -          | 08-10-2026            | 14:45               | 16:15               | 01:30         | Nie               |

| Przedmiot / temat  | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin | Forma stacjonarna |
|--|------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|-------------------|
| <p><b>21 z 53</b></p> <p>Długofalowa strategia fundraisingowa jako podstawa rozwoju organizacji. Jak stworzyć i wdrożyć strategię? (Zoom: rozmowa live, chat, udostęp. ekranu, breakout rooms)</p> | -          | 09-10-2026            | 09:00               | 10:30               | 01:30         | Nie               |
| <p><b>22 z 53</b> Kapitał żelazny – droga do pełnej stabilności finansowej. (Zoom: rozmowa live, chat, udostęp. ekranu, breakout rooms)</p>  | -          | 09-10-2026            | 10:45               | 12:15               | 01:30         | Nie               |
| <p><b>23 z 53</b></p> <p>Crowdfunding .(Zoom: rozmowa live, chat, udostęp. ekranu, breakout rooms)</p>   | -          | 09-10-2026            | 12:30               | 14:00               | 01:30         | Nie               |
| <p><b>24 z 53</b></p> <p>Myślenie projektowe. Od problemu do rozwiązania. Jak dobrze formułować cele?(Zoom: rozmowa live, chat, udostęp. ekranu, breakout rooms)</p>                               | -          | 15-10-2026            | 09:00               | 10:30               | 01:30         | Nie               |

| Przedmiot / temat  | Prowadzący      | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin | Forma stacjonarna |
|--|-----------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|-------------------|
| 25 z 53 30 metod zbierania pieniędzy i przykłady ich zastosowania .(Zoom: rozmowa live, chat, udostęp. ekranu, breakout rooms).      | Maria Olszewska | 15-10-2026            | 10:45               | 12:15               | 01:30         | Nie               |
| 26 z 53 Zasady inwestowania w fundraising. (Zoom: rozmowa live, chat, udostęp. ekranu, breakout rooms)                               | -               | 15-10-2026            | 12:30               | 14:00               | 01:30         | Nie               |
| 27 z 53 O direct mailingach i nie tylko - jak unikać kosztownych błędów. (Zoom: rozmowa live, chat, udostęp. ekranu, breakout rooms) | -               | 16-10-2026            | 09:00               | 10:30               | 01:30         | Nie               |
| 28 z 53 Runda raportów i prezentacji. (Zoom: rozmowa live, chat, udostęp. ekranu, breakout rooms)                                    | -               | 16-10-2026            | 09:30               | 11:45               | 02:15         | Nie               |

| Przedmiot / temat   | Prowadzący     | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin | Forma stacjonarna |
|---|----------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|-------------------|
| <p><b>29 z 53</b> Rozwój osobisty i zawodowy fundraisera. (Zoom: rozmowa live, chat, udostęp. ekranu, breakout rooms)</p>                             | -              | 16-10-2026            | 10:30               | 11:30               | 01:00         | Nie               |
| <p><b>30 z 53</b> Relacje z biznesem w praktyce: budowa oferty sponsorskiej. Część 1. (Zoom: rozmowa live, chat, udostęp. ekranu, breakout rooms)</p> | -              | 16-10-2026            | 11:15               | 12:45               | 01:30         | Nie               |
| <p><b>31 z 53</b> AI w fundraisingu. (Zoom: rozmowa live, chat, udostęp. ekranu, breakout rooms)</p>  | Kamil Nawirski | 16-10-2026            | 11:45               | 13:15               | 01:30         | Nie               |
| <p><b>32 z 53</b> Networking dla zaawansowanych. (Zoom: rozmowa live, chat, udostęp. ekranu, breakout rooms)</p>                                      | -              | 16-10-2026            | 12:00               | 13:30               | 01:30         | Nie               |
| <p><b>33 z 53</b> Relacje z biznesem w praktyce: budowa oferty sponsorskiej. Część 2. (Zoom: rozmowa live, chat, udostęp. ekranu, breakout rooms)</p> | -              | 16-10-2026            | 13:00               | 14:30               | 01:30         | Nie               |

| Przedmiot / temat   | Prowadzący        | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin | Forma stacjonarna |
|---|-------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|-------------------|
| <p><b>34 z 53</b> Czego fundraiserzy mogą nauczyć się od sprzedawców? (Zoom: rozmowa live, chat, udostęp. ekranu, breakout rooms)</p>         | Piotr Dziekański  | 16-10-2026            | 13:45               | 16:00               | 02:15         | Nie               |
| <p><b>35 z 53</b> Psychologia fundraisingu – zrozumienie zachowań darczyńców. (Zoom: rozmowa live, chat, udostęp. ekranu, breakout rooms)</p> | Piotr Dziekański  | 16-10-2026            | 14:45               | 16:00               | 01:15         | Nie               |
| <p><b>36 z 53</b> Ćwiczenia z komunikacji. (Zoom: rozmowa live, chat, udostęp. ekranu, breakout rooms)</p>                                    | Piotr Dziekański  | 16-10-2026            | 16:15               | 17:45               | 01:30         | Nie               |
| <p><b>37 z 53</b> Warsztaty w środowisku branżowym.</p>   | Wojciech Przybysz | 19-10-2026            | 09:00               | 11:00               | 02:00         | Tak               |
| <p><b>38 z 53</b> Fundraising oczami darczyńcy korporacyjnego. CSR i ESG od kuchni - czego oczekuje, a czego unika firma.</p>                 | -                 | 19-10-2026            | 11:30               | 13:00               | 01:30         | Tak               |

| Przedmiot / temat  | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin | Forma stacjonarna |
|--|------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|-------------------|
| <p><b>39 z 53</b> 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.</p>   | -          | 19-10-2026            | 13:15               | 14:45               | 01:30         | Tak               |
| <p><b>40 z 53</b> Sesja powtórkowa przed egzaminem.</p>  | -          | 19-10-2026            | 15:00               | 17:00               | 02:00         | Tak               |
| <p><b>41 z 53</b> Sesja powtórkowa.</p>  | -          | 20-10-2026            | 09:00               | 11:00               | 02:00         | Tak               |
| <p><b>42 z 53</b><br/>Egzamin.<br/>Egzamin certyfikujący CFR17 (komisyjny: S. Guz, R. Kawałko).<br/>[Metody: test, prezentacja, analiza dowodów].<br/>Zasada rozdzielności: egzaminatorzy nie oceniają modułów, które sami prowadzili.</p> | -          | 20-10-2026            | 13:00               | 15:00               | 02:00         | Tak               |
| <p><b>43 z 53</b><br/>Ewaluacja.</p>   | -          | 20-10-2026            | 15:30               | 16:45               | 01:15         | Tak               |

| Przedmiot / temat   | Prowadzący        | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin | Forma stacjonarna |
|---|-------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|-------------------|
| <p><b>44 z 53</b> Runda prezentacji i raportów.<br/>(Zoom: rozmowa live, chat, udostęp. ekranu, breakout rooms)</p>   | -                 | 16-11-2026            | 08:30               | 10:00               | 01:30         | Nie               |
| <p><b>45 z 53</b> Jak skutecznie pozyskać wsparcie biznesu.<br/>(Zoom: rozmowa live, chat, udostęp. ekranu, breakout rooms)</p>   | Wojciech Przybysz | 16-11-2026            | 10:00               | 11:30               | 01:30         | Nie               |
| <p><b>46 z 53</b> Fundraising oparty na zaangażowaniu społeczności. Marketing emocjonalny w fundraisingu.<br/>(Zoom: rozmowa live, chat, udostęp. ekranu, breakout rooms)</p> | Wojciech Przybysz | 16-11-2026            | 11:45               | 13:15               | 01:30         | Nie               |
| <p><b>47 z 53</b> Sztuka opowieści – storytelling, który porusza i sprzedaje.<br/>(Zoom: rozmowa live, chat, udostęp. ekranu, breakout rooms)</p>                             | Wojciech Przybysz | 16-11-2026            | 13:30               | 15:00               | 01:30         | Nie               |

| Przedmiot / temat  | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin | Forma stacjonarna |
|--|------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|-------------------|
| <p><b>48 z 53</b> Jak budować zespół fundraisingowy i nim zarządzać? (Zoom: rozmowa live, chat, udostęp. ekranu, breakout rooms)</p>                                 | -          | 16-11-2026            | 15:15               | 16:45               | 01:30         | Nie               |
| <p><b>49 z 53</b> Jak skutecznie pisać wnioski grantowe i aplikować o fundusze? Część 1. (Zoom: rozmowa live, chat, udostęp. ekranu, breakout rooms)</p>             | -          | 17-11-2026            | 09:00               | 10:30               | 01:30         | Nie               |
| <p><b>50 z 53</b> Jak skutecznie pisać wnioski grantowe i aplikować o fundusze? Część 2 (Zoom: rozmowa live, chat, udostęp. ekranu, breakout rooms)</p>              | -          | 17-11-2026            | 10:45               | 12:15               | 01:30         | Nie               |
| <p><b>51 z 53</b> Jakie największe wyzwania stoją przed fundraiserami w trakcie realizacji kampanii? (Zoom: rozmowa live, chat, udostęp. ekranu, breakout rooms)</p> | -          | 17-11-2026            | 12:30               | 14:00               | 01:30         | Nie               |

| Przedmiot / temat  | Prowadzący    | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin | Forma stacjonarna |
|--|---------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|-------------------|
| <span style="background-color: #e91e63; color: white; padding: 2px;">52 z 53</span><br>Badania darczyńców.<br>(Zoom: rozmowa live, chat, udostęp. ekranu, breakout rooms)  | Agata Wiencis | 17-11-2026            | 14:15               | 15:45               | 01:30         | Nie               |
| <span style="background-color: #e91e63; color: white; padding: 2px;">53 z 53</span><br>Warsztaty praktyczne<br>(Zoom: rozmowa live, chat, udostęp. ekranu, breakout rooms) | -             | 08-03-2027            | 09:00               | 10:30               | 01:30         | Nie               |

## Cennik

### Cennik

| Rodzaj ceny                               | Cena          |
|---|---------------|
| Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto | 11 800,00 PLN |
| Koszt przypadający na 1 uczestnika netto  | 11 800,00 PLN |
| Koszt osobogodziny brutto                 | 138,82 PLN    |
| Koszt osobogodziny netto                  | 138,82 PLN    |

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 6



1 z 6

### Wojciech Przybysz

Jestem doświadczonym specjalistą w dziedzinie fundraisingu i zarządzania projektami społecznymi, z ponad 15-letnim doświadczeniem w pracy na rzecz organizacji pozarządowych. Jako certyfikowany trener i konsultant, współpracuję z różnorodnymi organizacjami, pomagając im w rozwijaniu strategii pozyskiwania funduszy, budowaniu trwałych relacji z darczyńcami oraz zwiększaniu efektywności działań. Moje doświadczenie obejmuje zarówno zarządzanie kampaniami

fundraisingowymi, jak i doradztwo strategiczne, co pozwala mi na dostosowywanie rozwiązań do specyficznych potrzeb każdej organizacji.

W pracy stawiam na praktyczne podejście, łącząc wiedzę teoretyczną z rzeczywistymi potrzebami organizacji, co przekłada się na osiąganie ambitnych celów finansowych i rozwojowych. Prowadziłem liczne szkolenia i warsztaty, które inspirowały uczestników do działania i wprowadzania innowacyjnych rozwiązań w obszarze fundraisingu. Moim celem jest wspieranie organizacji w ich misji, aby mogły skutecznie realizować swoje cele i wywierać pozytywny wpływ na społeczeństwo.



2 z 6

### Kamil Nawirski

Sekretarz Stowarzyszenia Absolwentów Politechniki Wrocławskiej, aktywnie zaangażowany w działalność społeczną i edukacyjną przy Politechnice Wrocławskiej. Kamil posiada wieloletnie doświadczenie we współpracy z uczelniami wyższymi oraz środowiskiem akademickim, pełniąc również funkcje doradcze dla innych szkół wyższych.

Odpowiada za opiekę nad darczyńcami wspierającymi fundusz stypendialny, inicjuje i rozwija współpracę firm ze środowiskiem studenckim. Przez wiele lat koordynował program stypendialny skierowany do studentów z niepełnosprawnością.

Od 2017 roku pełni rolę opiekuna akcji „Nocne Listowanie”, w ramach której uczestnicy piszą odręczne listy z prośbą o wsparcie funduszu stypendialnego.

Koordinatorka spotkań, konferencji i wydarzeń takich jak: Forum Inżynierów Przyszłości, Festiwal Przedsiębiorczości PWRUP oraz Piwo Organizacji Studenckich.

Szkoleniowiec, konsultant i mentor studentów działających w kołach naukowych, organizacjach studenckich oraz samorządach – wspiera młodych liderów w zakresie rozwoju kompetencji organizacyjnych, komunikacyjnych i liderskich.

Doświadczenie zostało zdobyte nie wcześniej niż 5 lat przed datą wprowadzenia szczegółowych danych dotyczących usługi do systemu.



3 z 6

### Paulina Piórkowska

Certyfikowany trener fundraisingu, fundraiser i doradca organizacji pozarządowych, członek Polskiego Stowarzyszenia Fundraisingu (PSF) od 2007 roku. Specjalizuje się w profesjonalnym i etycznym pozyskiwaniu funduszy dla organizacji pozarządowych.

Prowadzi szkolenia z zakresu technik fundraisingowych, marketingowych, komunikacyjnych oraz wykorzystania mediów społecznościowych w budowaniu relacji z darczyńcami. Współautorka podręcznika „Fundraising. Teoria i Praktyka” oraz autorka licznych publikacji branżowych.

Obecnie pełni funkcję koordynatora ds. fundraisingu indywidualnego w Fundacji DKMS. W poprzednich latach współpracowała jako fundraiser i doradca z Fundacją Hospicjum Onkologiczne św. Krzysztofa. Inicjatorka wdrożenia systemu CRM w organizacjach pozarządowych, wspierającego efektywne zarządzanie relacjami z darczyńcami.

Doświadczenie zostało zdobyte nie wcześniej niż 5 lat przed datą wprowadzenia szczegółowych danych dotyczących usługi do systemu.



4 z 6

### 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 MijO. Wraz z zespołem specjalistów projektuje komunikację fundraisingową, w tym pomaga w tworzeniu stron zbiorczych.



5 z 6

### Piotr Dziekański

Doświadczony trener i konsultant biznesowy z ponad 25-letnim doświadczeniem w sprzedaży i obsłudze klienta. Specjalizuje się w szkoleniach z zakresu sprzedaży, negocjacji oraz rozwijania kompetencji interpersonalnych w biznesie. Prowadzi zarówno szkolenia grupowe, jak i doradztwo indywidualne, wspierając firmy w osiągnięciu lepszych wyników sprzedażowych.



6 z 6

### Agata Wiencis

Zajmuje się fundraisingiem na rzecz zwierząt hodowlanych. Jej obecna pozycja jest efektem połączenia ponad dziesięcioletniego doświadczenia w obszarze marketingu, strategii i komunikacji z wieloletnim zaangażowaniem w działania na rzecz ochrony zwierząt.

Odpowiada za opiekę nad darczyńcami, rozwój i utrzymanie relacji z darczyńcami indywidualnymi oraz wspiera rozbudowę społeczności wspierającej organizację. Koordynuje komunikację z darczyńcami na wszystkich etapach ich zaangażowania, dbając o spójność przekazu i wysoki standard relacji.

Doświadczenie zostało zdobyte nie wcześniej niż 5 lat przed datą wprowadzenia szczegółowych danych dotyczących usługi do systemu.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy usługi rozwojowej w ramach programu otrzymują następujące materiały i zasoby wspierające proces uczenia się:

- Materiały dydaktyczne z każdej sesji: Kompletne opracowania merytoryczne w formie cyfrowej (PDF/prezentacje), obejmujące zakres tematyczny wszystkich modułów (od strategii po e-fundraising).
- Pakiet Fundraiser: Fizyczny zestaw materiałów biurowych i warsztatowych niezbędny do pracy kreatywnej podczas sesji stacjonarnych oraz planowania kampanii.
- Dostęp do zasobów wideo (VOD): Pełne zapisy nagrań z sesji realizowanych online na platformie Zoom, umożliwiające wielokrotne odtwarzanie treści i utrwalanie wiedzy w dowolnym czasie.
- Narzędzia planistyczne do pracy własnej: Zestaw szablonów i wytycznych do samodzielnego opracowania kampanii pod okiem mentora.
- Materiały do konsultacji merytorycznych: dedykowane arkusze feedbacku, w ramach których trener przekazuje pisemną opinię do opracowywanych przez uczestnika etapów kampanii
- Narzędzia weryfikacji kompetencji: Materiały i scenariusze niezbędne do uruchomienia kampanii w trakcie trwania kursu, której celem jest praktyczne potwierdzenie skuteczności nabytych umiejętności poprzez pozyskanie środków finansowych dla organizacji.

### Warunki uczestnictwa

- udział w szkoleniu jest poprzedzony rozmową kwalifikacyjną, która ma na celu ocenę predyspozycji i kwalifikację kandydata do udziału w szkoleniu. Tylko osoby, które pozytywnie przejdą rozmowę, będą mogły wziąć udział w zajęciach,
- zgłoszenie i opłata kursu,
- minimum 80% obecności na zajęciach,
- dla zajęć online: komputer z kamerą i głośnikiem, łącze min. 5 Mb/s, obowiązek używania kamery i aktywnego udziału,

### Informacje dodatkowe

Przepis na podstawie którego stosowane jest zwolnienie od podatku (stawka VAT zw.): Zwolnienie ze względu na nieprzekroczenie 200 000 PLN obrotu (art. 113 ust 1 i 9 ustawy o VAT).

Więcej informacji dostępnych jest na stronie: [www.cfr.fundraising.org.pl](http://www.cfr.fundraising.org.pl)

W razie pytań prosimy o kontakt z Biurem Polskiego Stowarzyszenia Fundraisingu pod numerem: +48 533 104 099

# Warunki techniczne

Dla zajęć online:

- komputer z kamerą i głośnikiem,
- system operacyjny Windows/macOS/Linux,
- minimum 2 GB pamięci RAM,
- łącze internetowe o minimalnej prędkości 5 Mb/s (pobieranie i wysyłanie),
- obowiązkowe używanie kamery i aktywny udział w zajęciach,
- potwierdzenie frekwencji: lista obecności, dokumentacja fotograficzna

## Adres

Warszawa 55

01-043 Warszawa

woj. mazowieckie

Obowiązek uczestnictwa: minimum 80% zajęć.

Sposób potwierdzenia frekwencji: sesje stacjonarne – lista obecności, zajęcia online – dokumentacja fotograficzna uczestników.

Warunki uczestnictwa w zajęciach online: obowiązkowe używanie kamery i głośników w celu weryfikacji obecności i aktywności, komputer z kamerą i głośnikiem, łącze internetowe o minimalnej prędkości 5 Mb/s (pobieranie i wysyłanie).

## Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

## Kontakt



**Beata Motyka**

**E-mail** [b.motyka@fundraising.org.pl](mailto:b.motyka@fundraising.org.pl)

**Telefon** (+48) 533 104 099