Możliwość dofinansowania

Zawodowy Kurs Fundraisera CFR17

Numer usługi 2026/01/12/135482/3252150

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

POLSKIE STOWARZYSZENIE FUNDRAISINGU

4,4 / 5
24 oceny

Warszawa / mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)
Usługa szkoleniowa
85 h
18.05.2026 do 20.10.2026

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

Przygotowanie uczestnika do samodzielnego planowania, realizowania i rozliczania kampanii fundraisingowych oraz prowadzenia działań fundraisingowych w organizacjach pozarządowych, zgodnie z celami strategicznymi organizacji i zasadami skutecznej komunikacji z darczyńcami.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Opracowuje strategię fundraisingową dostosowaną do celów i otoczenia organizacji pozarządowej.	Analizuje cele statutowe oraz sytuację organizacji.	Test teoretyczny
	Identyfikuje i segmentuje grupy darczyńców.	Test teoretyczny
	Określa mierzalne cele fundraisingowe.	Test teoretyczny
	Dobiera wskaźniki efektywności (KPI) do zaplanowanych działań.	Test teoretyczny
Planuje kampanię fundraisingową i buduje relacje z interesariuszami	Opracowuje harmonogram działań kampanii z podziałem na etapy.	Analiza dowodów i deklaracji
	Szacuje budżet kampanii i uzasadnia strukturę kosztów.	Wywiad ustrukturyzowany
	Dobiera narzędzia fundraisingowe adekwatnie do grupy docelowej.	Test teoretyczny
	Określa mierniki sukcesu kampanii.	Analiza dowodów i deklaracji
Tworzy materiały komunikacyjne wykorzystywane w działaniach fundraisingowych.	Opracowuje komunikat fundraisingowy zgodnie z zasadami perswazji.	Analiza dowodów i deklaracji
	Dostosowuje treść komunikatu do segmentu darczyńców.	Wywiad ustrukturyzowany
	Projektuje komunikaty do wybranego kanału (np. mailing, social media).	Prezentacja
	Analizuje skuteczność komunikacji na podstawie podstawowych wskaźników.	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Stosuje zasady etyczne i prawne w fundraisingu.	Rozróżnia działania zgodne i niezgodne z zasadami etyki fundraisingowej.	Test teoretyczny
	Wskazuje obowiązki organizacji w zakresie ochrony danych osobowych darczyńców.	Test teoretyczny
	Uwzględnia zasady transparentności w projektowanej kampanii.	Analiza dowodów i deklaracji

Cel biznesowy

Celem biznesowym usługi jest nabycie przez uczestników kompetencji umożliwiających samodzielne projektowanie, planowanie oraz realizację działań fundraisingowych, w tym kampanii crowdfundingowych, generujących mierzalne przychody dla organizacji. W trakcie trwania kursu uczestnicy opracowują i uruchamiają własną kampanię fundraisingową, co umożliwia osiąganie realnych wpływów finansowych już na etapie szkolenia oraz praktyczną weryfikację nabytych umiejętności. Rezultatem udziału w kursie jest uzyskanie kompetencji zawodowych cenionych na rynku pracy w sektorze pozarządowym oraz w obszarze współpracy z biznesem, które mogą zostać wykorzystane w działalności organizacji lub w pracy zawodowej uczestnika bezpośrednio po zakończeniu kursu (ok. 6 miesięcy od rozpoczęcia).

Efekt usługi

Osiągnięcie efektów jest weryfikowane poprzez:

1. Realizację projektu kampanii fundraisingowej
   - opracowanie planu kampanii,
   - określenie celu finansowego,
   - uruchomienie działań,
   - przedstawienie raportu z realizacji.
2. Egzamin końcowy
   - sprawdzający wiedzę z zakresu metod, narzędzi i standardów fundraisingu.
3. Bieżący monitoring postępów
   - prowadzenie Dziennika Kursu,
   - ocena realizowanych zadań projektowych,
   - informacja zwrotna od trenera.
4. Spełnienie wymogu frekwencji (min. 80%)

Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

1. Egzamin końcowy: kurs kończy się egzaminem, którego zaliczenie uprawnia uczestnika do otrzymania certyfikatu. Egzamin weryfikuje zarówno wiedzę teoretyczną, jak i praktyczne umiejętności w zakresie projektowania i realizacji działań fundraisingowych.
2. Bieżący monitoring postępów: w trakcie kursu prowadzone jest dokumentowanie pracy uczestników w Dzienniku Kursu, który pozwala na systematyczne śledzenie efektów pracy, realizacji zadań projektowych oraz postępów w zdobywaniu kompetencji.

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

TAK

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

TAK

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

TAK

Program

Cel usługi: Podniesienie kompetencji fundraiserów w zakresie strategii fundraisingowej, pozyskiwania funduszy, komunikacji z darczyńcami, zarządzania zespołem i narzędzi cyfrowych wspierających fundraising.

Adresaci:

- Pracownicy organizacji pozarządowych, fundacji, instytucji społecznych i edukacyjnych
- Osoby odpowiedzialne za pozyskiwanie funduszy i współpracę z darczyńcami
- Pracownicy działów fundraisingu, marketingu i rozwoju organizacji

Warunki organizacyjne:

- Podział na grupy: 5-osobowe grupy robocze
- Stanowiska: komputer z dostępem do Internetu, flipchart, materiały dydaktyczne
- Materiały praktyczne: case studies, modele dokumentów fundraisingowych, scenariusze ćwiczeń, przykłady kampanii
- Formy zajęć: teoretyczne i praktyczne, warsztaty grupowe, praca własna uczestnika
- Liczba godzin: teoretyczne 42 h, praktyczne 43 h
- Forma świadczenia: mieszana – stacjonarna 50 h, zdalna w czasie rzeczywistym 35 h
- Przerwy: wliczone w czas zajęć

Walidacja postępów:

- Ankiety wstępne i końcowe
- Testy, quizy i mini-case studies w trakcie kursu
- Raporty częściowe z zadań praktycznych, prezentacje grupowe i indywidualny feedback
- Ewaluacja końcowa: ocena osiągnięcia efektów uczenia się

Harmonogram:

Dzień 1 – 18-05-2026 (stacjonarnie)

- Podstawy fundraisingu – Robert Kawałko, 10:00–11:45, 1:45 h, teoretyczne
- Moje wartości i motywacja – Maria Olszewska, 12:00–13:30, 1:30 h, praktyczne
- Elevator pitch – Robert Kawałko, 14:30–16:00, 1:30 h, praktyczne
- Planowanie strategiczne – Robert Kawałko, 16:00–17:30, 1:30 h, teoretyczne
- Źródła wiedzy – Robert Kawałko, 17:30–18:00, 0:30 h, teoretyczne

Dzień 2 – 19-05-2026 (stacjonarnie)

- Warsztaty praktyczne w środowisku branżowym – Paulina Piórkowska, 09:00–12:00, 3:00 h, praktyczne
- Bajka dla fundraiserów i wnioski – Robert Kawałko, 12:30–14:00, 1:30 h, praktyczne/teoretyczne
- Etyczne aspekty fundraisingu – Maria Olszewska, 14:30–15:30, 1:00 h, teoretyczne
- Case for support – Maria Olszewska, 15:30–17:00, 1:30 h, praktyczne

Dni niestacjonarne/praktyczne (wybrane bloki)

- Myślenie projektowe, 30 metod pozyskiwania funduszy, zasady inwestowania w fundraising, digital fundraising, AI w fundraisingu, storytelling, budowa ofert sponsorskich, zarządzanie zespołem – 1–3 h, teoretyczne/praktyczne, w grupach 5-osobowych

Dni końcowe – sesje powtórkowe i egzamin (stacjonarnie)

- Sesje powtórkowe: 2 h
- Egzamin: 2 h
- Ewaluacja: 1:15 h

Podsumowanie godzin:

- Teoretyczne: 42 h
- Praktyczne: 43 h
- Łącznie: 85 h
- Stacjonarne: 50 h
- Zdalne w czasie rzeczywistym: 35 h

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 53

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
1 z 53 Podstawy fundraisingu. Przykłady kampanii fundraisingowych z Polski i ze świata.	-	18-05-2026	10:00	11:45	01:45	Tak
2 z 53 Moje wartości i moja motywacja. Ćwiczenia wspierające określenie własnych priorytetów.	Maria Olszewska	18-05-2026	12:00	13:30	01:30	Tak
3 z 53 Elevator pitch jako narzędzie komunikacji.	-	18-05-2026	14:30	16:00	01:30	Tak
4 z 53 Planowanie strategiczne: rola misji, wizji i strategii w fundraisingu.	-	18-05-2026	16:00	17:30	01:30	Tak

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
5 z 53 Źródła wiedzy o fundraisingu.	-	18-05-2026	17:30	18:00	00:30	Tak
6 z 53 Warsztaty praktyczne w środowisku branżowym.	Paulina Piórkowska	19-05-2026	09:00	12:00	03:00	Tak
7 z 53 Bajka dla fundraiserów i co z niej wynika.	-	19-05-2026	12:30	14:00	01:30	Tak
8 z 53 Etyczne aspekty fundraisingu: koszty administracyjne, wynagradzanie fundraisera.	Maria Olszewska	19-05-2026	14:30	15:30	01:00	Tak
9 z 53 Case for support w wersji dla darczyńców. Warsztat komunikacji.	Maria Olszewska	19-05-2026	15:30	17:00	01:30	Tak
10 z 53 Warsztaty praktyczne.	-	27-05-2026	09:00	10:30	01:30	Nie
11 z 53 Myślenie projektowe. Od problemu do rozwiązania. Jak dobrze formułować cele?	Sylwia Guz	11-06-2026	09:00	10:30	01:30	Nie
12 z 53 30 metod zbierania pieniędzy i przykłady ich zastosowania.	Maria Olszewska	11-06-2026	10:45	12:15	01:30	Nie

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
13 z 53 Zasady inwestowania w fundraising.	-	11-06-2026	12:30	14:00	01:30	Nie
14 z 53 O direct mailingach i nie tylko - jak unikać kosztownych błędów.	-	12-06-2026	09:00	10:30	01:30	Nie
15 z 53 Rozwój osobisty i zawodowy fundraisera.	Sylwia Guz	12-06-2026	10:30	11:30	01:00	Nie
16 z 53 AI w fundraisingu.	Kamil Nawirski	12-06-2026	11:45	13:15	01:30	Nie
17 z 53 Runda raportów i prezentacji.	-	22-06-2026	09:30	11:45	02:15	Nie
18 z 53 Networking dla zaawansowanych.	-	22-06-2026	12:00	13:30	01:30	Nie
19 z 53 Czego fundraiserzy mogą nauczyć się od sprzedawców ? Struktura procesu komunikacji, narzędzia sprzedaży i negocjacji przydatne w fundraisingu.	Piotr Dziekański	22-06-2026	13:45	16:00	02:15	Nie
20 z 53 Ćwiczenia z komunikacji.	Piotr Dziekański	22-06-2026	16:15	17:45	01:30	Nie

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
21 z 53 Relacje z biznesem w praktyce: budowa oferty sponsorskiej. Część 1.	-	23-06-2026	11:15	12:45	01:30	Nie
22 z 53 Relacje z biznesem w praktyce: budowa oferty sponsorskiej. Część 2.	-	23-06-2026	13:00	14:30	01:30	Nie
23 z 53 Psychologia fundraisingu – zrozumienie zachowań darczyńców.	Piotr Dziekański	23-06-2026	14:45	16:00	01:15	Nie
24 z 53 Runda prezentacji i raportów.	Sylwia Guz	07-09-2026	08:30	10:00	01:30	Nie
25 z 53 Jak skutecznie pozyskać wsparcie biznesu.	Wojciech Przybysz	07-09-2026	10:00	11:30	01:30	Nie
26 z 53 Fundraising oparty na zaangażowaniu społeczności. Marketing emocjonalny w fundraisingu.	Wojciech Przybysz	07-09-2026	11:45	13:15	01:30	Nie
27 z 53 Sztuka opowieści – storytelling, który porusza i sprzedaje	Wojciech Przybysz	07-09-2026	13:30	15:00	01:30	Nie
28 z 53 Jak budować zespół fundraisingowy i nim zarządzać?	Sylwia Guz	07-09-2026	15:15	16:45	01:30	Nie

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
29 z 53 Jak skutecznie pisać wnioski grantowe i aplikować o fundusze? Część1.	Sylwia Guz	08-09-2026	09:00	10:30	01:30	Nie
30 z 53 Jak skutecznie pisać wnioski grantowe i aplikować o fundusze? Część 2	Sylwia Guz	08-09-2026	10:45	12:15	01:30	Nie
31 z 53 Jakie największe wyznawania stoją przed fundraiserami w trakcie realizacji kampanii?	Sylwia Guz	08-09-2026	12:30	14:00	01:30	Nie
32 z 53 Badania darczyńców.	Agata Wiencis	08-09-2026	14:15	15:45	01:30	Nie
33 z 53 Digital fundraising.	Agata Wiencis	21-09-2026	09:00	11:15	02:15	Nie
34 z 53 Zarządzanie relacjami wewnątrz organizacji (w tym zarządzanie kryzysowe i rozwiązywanie konfliktów).	-	21-09-2026	11:30	13:30	02:00	Nie
35 z 53 Zrozumienie zachowań darczyńców i budowanie długofalowych relacji.	-	21-09-2026	13:45	15:15	01:30	Nie

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
36 z 53 Automatyzacja, systemy CRM, analiza danych, badania darczyńców.	Agata Wiencis	22-09-2026	09:00	10:30	01:30	Nie
37 z 53 Finanse dla fundraiserów – jak być partnerem dla księgowości.	Sylwia Guz	22-09-2026	10:45	12:15	01:30	Nie
38 z 53 Runda raportów i prezentacji.	Sylwia Guz	22-09-2026	12:30	15:00	02:30	Nie
39 z 53 Warsztaty	-	30-09-2026	09:00	10:30	01:30	Nie
40 z 53 Etyka fundraisingu.	-	08-10-2026	09:00	11:00	02:00	Nie
41 z 53 Kapitał żelazny – droga do pełnej stabilności finansowej.	Sylwia Guz	08-10-2026	11:15	12:45	01:30	Nie
42 z 53 Fundraising testamentowy .	-	08-10-2026	13:00	14:30	01:30	Nie
43 z 53 Środowisko pracy fundraisera - trzeci sektor.	-	08-10-2026	14:45	16:15	01:30	Nie

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
44 z 53 Długofalowa strategia fundraisingowa jako podstawa rozwoju organizacji. Jak stworzyć i wdrożyć strategię?	Sylwia Guz	09-10-2026	09:00	10:30	01:30	Nie
45 z 53 Kapitał żelazny – droga do pełnej stabilności finansowej.	Sylwia Guz	09-10-2026	10:45	12:15	01:30	Nie
46 z 53 Crowdfunding.	Sylwia Guz	09-10-2026	12:30	14:00	01:30	Nie
47 z 53 Warsztaty w środowisku branżowym.	Wojciech Przybysz	19-10-2026	09:00	11:00	02:00	Tak
48 z 53 Fundraising oczami darczyńcy korporacyjnego. CSR i ESG od kuchni - czego oczekuje, a czego unika firma.	-	19-10-2026	11:30	13:00	01:30	Tak

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
49 z 53 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.	-	19-10-2026	13:15	14:45	01:30	Tak
50 z 53 Sesja powtórkowa przed egzaminem.	Sylwia Guz	19-10-2026	15:00	17:00	02:00	Tak
51 z 53 Sesja powtórkowa.	-	20-10-2026	09:00	11:00	02:00	Tak
52 z 53 Egzamin.	-	20-10-2026	13:00	15:00	02:00	Tak
53 z 53 Ewaluacja.	-	20-10-2026	15:30	16:45	01:15	Tak

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: 7

1 z 7

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

3 z 7

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.
Koordynator 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.

4 z 7

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.

5 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 MjjO. Wraz z zespołem specjalistów projektuje komunikację fundraisingową, w tym pomaga w tworzeniu stron zbiórkowych.

6 z 7

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 osiąganiu lepszych wyników sprzedażowych.

7 z 7

Agata Wiencis

Zajmuje się fundraisingiem na rzecz zwierząt hodowlanych. Jej obecna pozycja jest efektem połączenia ponad dziewięcioletniego 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

Cena udziału w Zawodowym Kursie Fundraisera CFR16 obejmuje:

- zajęcia teoretyczne i praktyczne (grupowe, z mentorem oraz praca własna),
- Pakiet Fundraisera – zestaw materiałów biurowych,

- materiały dydaktyczne z każdej sesji,
- zapis wideo sesji online (platforma Zoom),

Uczestnicy otrzymują indywidualne wsparcie trenera przy planowaniu i realizacji własnej kampanii fundraisingowej. Pierwsza kampania jest uruchamiana w trakcie kursu, a jej celem jest zebranie co najmniej równowartości ceny kursu, co pozwala praktycznie zweryfikować zdobyte kompetencje.

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

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

Telefon (+48) 533 104 099