



Szkolenie - Fundraising dla organizacji pozarządowej

Numer usługi 2026/05/08/165578/3546818

6 000,00 PLN brutto

6 000,00 PLN netto

333,33 PLN brutto/h

333,33 PLN netto/h

250,00 PLN cena rynkowa ⓘ

LABA POLSKA
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

Brak ocen dla tego dostawcy

- Usługa szkoleniowa
- zdalna w czasie rzeczywistym
- Zajęcia grupowe
- 18:00 h
- 27.08.2026 do 06.10.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Identyfikatory projektów	Kierunek - Rozwój, Nowy start w Małopolsce z EURESEM, Małopolski Pociąg do kariery, Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe
Grupa docelowa usługi	<p>Szkolenie skierowane jest do osób działających lub planujących rozwój zawodowy w organizacjach pozarządowych, w szczególności fundraiserów, członków kadry zarządzającej NGO, koordynatorów i kierowników projektów społecznych oraz osób odpowiedzialnych za pozyskiwanie funduszy i współpracę z darczyńcami. Usługa przeznaczona jest zarówno dla osób początkujących, jak i uczestników chcących uporządkować i rozwinąć kompetencje w zakresie fundraisingu, budowania relacji z donorami, przygotowywania wniosków grantowych, planowania kampanii fundraisingowych oraz tworzenia strategii finansowania organizacji.</p> <p>Szkolenie kierowane jest też do uczestników projektów:</p> <ul style="list-style-type: none"> • „Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe” realizowanego przez WUP w Szczecinie, • „MP” oraz „NSE” realizowanych przez WUP w Krakowie, • „Kierunek – Rozwój” realizowanego przez WUP Toruń. <p>oraz innych projektów współfinansowanych ze środków publicznych.</p>
Minimalna liczba uczestników	10
Maksymalna liczba uczestników	30
Data zakończenia rekrutacji	24-08-2026
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje uczestników do samodzielnego planowania i realizowania działań fundraisingowych w organizacjach pozarządowych. Po zakończeniu szkolenia uczestnik samodzielnie identyfikuje źródła finansowania, tworzy strategię fundraisingową, przygotowuje materiały i wnioski grantowe, planuje kampanie fundraisingowe i crowdfundingowe oraz buduje relacje z darczyńcami i partnerami biznesowymi.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Charakteryzuje źródła finansowania organizacji pozarządowych oraz zasady planowania działań fundraisingowych.	Rozróżnia rodzaje źródeł finansowania NGO.	Test teoretyczny
		Analiza dowodów i deklaracji
	Wskazuje elementy strategii fundraisingowej.	Test teoretyczny
		Analiza dowodów i deklaracji
		Test teoretyczny
		Analiza dowodów i deklaracji
Opracowuje założenia działań fundraisingowych dostosowanych do potrzeb organizacji pozarządowej.	Dobiera źródła finansowania do opisu organizacji.	Test teoretyczny
		Analiza dowodów i deklaracji
	Planuje podstawowe działania fundraisingowe.	Test teoretyczny
		Analiza dowodów i deklaracji
		Test teoretyczny
		Analiza dowodów i deklaracji
Proponuje działania komunikacyjne skierowane do darczyńców.	Test teoretyczny	
	Analiza dowodów i deklaracji	

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Przygotowuje elementy komunikacji fundraisingowej oraz działań związanych z pozyskiwaniem darczyńców.	Formułuje przykładowe komunikaty fundraisingowe.	Test teoretyczny
	Wskazuje działania wspierające budowanie relacji z darczyńcami.	Analiza dowodów i deklaracji
		Test teoretyczny
	Dobiera narzędzia komunikacji do celu kampanii.	Analiza dowodów i deklaracji
Test teoretyczny		
Ocena znaczenie etycznej komunikacji i odpowiedzialnego planowania działań fundraisingowych w organizacji pozarządowej.	Wskazuje zasady etyczne w fundraisingu.	Test teoretyczny
		Analiza dowodów i deklaracji
	Uzasadnia znaczenie transparentności działań fundraisingowych.	Test teoretyczny
		Analiza dowodów i deklaracji
	Identyfikuje ryzyka związane z komunikacją z darczyńcami.	Test teoretyczny
		Analiza dowodów i deklaracji

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

Program szkolenia odpowiada potrzebom fundraiserów, kadry zarządzającej organizacji pozarządowych, koordynatorów i kierowników projektów NGO oraz osób odpowiedzialnych za pozyskiwanie funduszy, budowanie relacji z darczyńcami i planowanie działań fundraisingowych.

Czas szkolenia: Usługa realizowana jest w wymiarze 18 godzin zegarowych (po 60 minut), w tym: 17,5 godzin zajęć dydaktycznych oraz 0,5 godziny walidacji efektów uczenia się.

- Liczba godzin teoretycznych – 11
- Liczba godzin praktycznych – 6,5
- Walidacja – 30 minut, realizowana po zakończeniu części dydaktycznej szkolenia, w ostatnim dniu usługi.

Szkolenie przeprowadzone będzie w formie zdalnej w czasie rzeczywistym. Zajęcia prowadzone są w krótkich modułach niewymagających stosowania przerw. Każdy uczestnik musi posiadać dostęp do komputera z Internetem oraz sprawny mikrofon i kamerę umożliwiające dwustronną komunikację i nadzór nad przebiegiem usługi. Uczestnikom przed zajęciami zostanie przesłany link do wideokonferencji na platformie Zoom.

Warunki organizacyjne: **Zajęcia teoretyczne** prowadzone są w formie wykładów online, prezentacji zagadnień oraz omówienia przykładów i studiów przypadków związanych z fundraisingiem w organizacjach pozarządowych. **Zajęcia praktyczne** realizowane są w formie warsztatów, analizy case studies, pracy nad projektami fundraisingowymi, tworzenia materiałów fundraisingowych oraz planowania kampanii i strategii fundraisingowych. **Stosowane metody dydaktyczne:** wykład, prezentacja multimedialna, warsztat praktyczny, analiza przypadków, dyskusja, ćwiczenia praktyczne oraz praca projektowa. **Zadania domowe** (5 zadań domowych oraz projekt końcowy) są sprawdzane przez osobę prowadzącą poza czasem szkolenia, a uczestnicy otrzymują bieżącą informację zwrotną w trakcie trwania kursu.

Organizator zapewnia następujące materiały dydaktyczne: materiały szkoleniowe w formie elektronicznej, prezentacje omawiane podczas zajęć, przykłady i wzory materiałów fundraisingowych, case studies, materiały do realizacji zadań domowych oraz dostęp do nagrań i materiałów z kursu przez okres 2 lat.

PLAN ZAJĘĆ

Zajęcie 1 - Rola fundraisingu w rozwoju NGO

- Czym jest fundraising i jego znaczenie dla stabilności organizacji?
- Kim jest fundraiser i jaką pełni funkcję w zespole?
- Zasady prawne i etyczne w pozyskiwaniu środków
- Otoczenie społeczno-polityczne trzeciego sektora

Zajęcie 2 - Strategia organizacji i jej finansowanie

- Jak zdefiniować misję, wizję i „north star” organizacji?
- Analiza zasobów i planowanie dywersyfikacji finansowej
- Dobór źródeł finansowania zgodnie ze strategią organizacji
- Najnowsze trendy i innowacje w fundraisingu

Zajęcie 3 - Budowanie skutecznej strategii fundraisingowej

- Analiza potrzeb i wyznaczanie celów fundraisingowych
- Kluczowe elementy planu fundraisingowego
- Tworzenie kultury filantropii w organizacji
- Jak planować zabezpieczenia i scenariusze kryzysowe?
- Najczęstsze błędy w praktyce fundraisingowej

Zajęcie 4 - Komunikacja i storytelling w fundraisingu

- Storytelling – jak opowiadać, by inni chcieli słuchać i wspierać?
- Zasady budowania przekazu fundraisingowego
- Komunikacja kryzysowa – jak chronić zaufanie darczyńców?
- Narzędzia i kanały komunikacji – social media, newsletter, www, kampanie e-mail, eventy, PR, media tradycyjne, podcasty

Zajęcie 5 - Planowanie działań i budżetu fundraisingowego

- Tworzenie realistycznego budżetu
- Ustalanie harmonogramu działań i priorytetów

- Dzielenie zadań w zespole i efektywne zarządzanie czasem

Zajęcie 6 - Budowanie społeczności i crowdfunding (gość specjalny: Michalina Insadowska / Patronite.pl)

- • Case study: najlepsze praktyki i co działa na Patronite.pl
- Typy społeczności wokół NGO
- Jak budować profil odbiorcy i ambasadora
- Organizacja kampanii crowdfundingowej

Zajęcie 7 - Jak zdobywać kluczowych darczyńców (major donors)?

- • Budowanie i utrzymywanie bazy prospektów
- Kampanie długofalowe i współpraca z sojusznikami
- Sztuka rozmowy i personalizacji kontaktu

Zajęcie 8 - Jak rozmawiać z biznesem? (gość specjalny: Marcin Pieńkowski / Nowe Horyzonty)

- • Dlaczego firmy wspierają NGO?
- Jak konstruować atrakcyjne oferty sponsorskie?
- Budowanie relacji z firmami i partnerstw strategicznych
- Fundraising korporacyjny w kontekście CSR i ESG

Zajęcie 9 - Granty i dotacje w praktyce

- • Granty strukturalne i projektowe
- Gdzie szukać konkursów grantowych (PROO, FIO, KPO, itp.)?
- Pisanie wniosków grantowych
- Zasady rozliczania i raportowania zrealizowanych projektów

Zajęcie 10 - Sztuka rozmowy o wsparciu – jak dostać „tak” od darczyńcy?

- • Jak prowadzić trudne rozmowy o pieniądzach?
- Prezentacja projektów przed radą lub sponsorem
- Co działa, a co nie w negocjacjach fundraisingowych

Zajęcie 11 - Narzędzia i analiza danych w praktyce fundraisera

- • Narzędzia CRM i płatności online
- Analityka fundraisingowa i mierniki efektywności
- AI w fundraisingu – segmentacja, prognozy, automatyzacja

Zajęcie 12 - Rozwój zawodowy i dobrostan fundraisera

- • Prezentacja projektów uczestników – sesja feedbackowa
- Dobrostan fundraisera i przeciwdziałanie wypaleniu zawodowemu
- Networking i dalsze kierunki rozwoju

Walidacja efektów uczenia się zostanie przeprowadzona w formie testu teoretycznego zawierającego pytania zamknięte oraz krótkie zadania problemowe odnoszące się do planowania działań fundraisingowych, doboru źródeł finansowania, komunikacji z darczyńcami oraz przygotowania działań fundraisingowych dla NGO. Czas trwania walidacji wynosi 30 minut i odbywa się po zakończeniu części dydaktycznej. Walidację przeprowadza osoba inna niż prowadząca szkolenie na podstawie przyjętych kryteriów weryfikacji efektów uczenia się, co zapewnia rozdzielenie procesu kształcenia od procesu walidacji.

Zadania warsztatowe realizowane w trakcie szkolenia nie stanowią elementu walidacji efektów uczenia się.

Po zakończeniu udziału w usłudze rozwojowej, uczestnik otrzymuje odpowiednie zaświadczenie o jej ukończeniu. Warunkiem uzyskania zaświadczenia jest uczestnictwo w co najmniej 80% zajęć usługi rozwojowej oraz zaliczenie walidacji efektów uczenia się.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 13

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 13 Rola fundraisingu w rozwoju NGO	Zajęcia	Marianna Lutomska	27-08-2026	18:00	19:30	01:30
2 z 13 Strategia organizacji i jej finansowanie	Zajęcia	Marianna Lutomska	01-09-2026	18:00	19:30	01:30
3 z 13 Budowanie skutecznej strategii fundraisingowej	Zajęcia	Marianna Lutomska	03-09-2026	18:00	19:30	01:30
4 z 13 Komunikacja i storytelling w fundraisingu	Zajęcia	Marianna Lutomska	08-09-2026	18:00	19:30	01:30
5 z 13 Planowanie działań i budżetu fundraisingowego	Zajęcia	Marianna Lutomska	10-09-2026	18:00	19:30	01:30
6 z 13 Budowanie społeczności i crowdfunding (gość specjalny: Michalina Insadowska / Patronite.pl)	Zajęcia	Michalina Insadowska	15-09-2026	18:00	19:30	01:30
7 z 13 Jak zdobywać kluczowych darczyńców (major donors)?	Zajęcia	Marianna Lutomska	17-09-2026	18:00	19:30	01:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
8 z 13 Jak rozmawiać z biznesem? (gość specjalny: Marcin Pieńkowski / Nowe Horyzonty)	Zajęcia	Marcin Pieńkowski	22-09-2026	18:00	19:30	01:30
9 z 13 Granty i dotacje w praktyce	Zajęcia	Marianna Lutomska	24-09-2026	18:00	19:30	01:30
10 z 13 Sztuka rozmowy o wsparciu – jak dostać „tak” od darczyńcy?	Zajęcia	Marianna Lutomska	29-09-2026	18:00	19:30	01:30
11 z 13 Narzędzia i analiza danych w praktyce fundraisera	Zajęcia	Marianna Lutomska	01-10-2026	18:00	19:30	01:30
12 z 13 Rozwój zawodowy i dobrostan fundraisera	Zajęcia	Marianna Lutomska	06-10-2026	18:00	19:00	01:00
13 z 13 -	Walidacja	-	06-10-2026	19:00	19:30	00:30

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	18:00
w tym suma godzin zajęć	17:30
w tym suma godzin walidacji	00:30
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	24:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	6 000,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	6 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	333,33 PLN
Koszt osobogodziny netto	333,33 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	18:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 3



1 z 3

Marianna Lutomska

- Dyrektorka zarządzająca, wiceprezeska i członkini zarządu Fundacji NAGLE SAMI, z którą jest związana od 2016 roku.
- Ekspertka w zakresie zarządzania zespołami, budowania strategii fundraisingowych i komunikacyjnych oraz nadzorowania procesów w organizacjach pozarządowych.
- Odpowiadała za komunikację międzynarodową Łazienek Królewskich, kierowała Działem Cywilizacja w Polskiej Agencji Prasowej i pełniła funkcję dyrektorki wydawniczej w Instytucie Monitorowania Mediów.
- Od niemal dekady działa w sektorze NGO, koncentrując się na rozwoju relacji z interesariuszami oraz wdrażaniu skutecznych strategii rozwoju organizacji.
- Doświadczenie i kwalifikacje zawodowe zdobyte w okresie ostatnich 5 lat.



2 z 3

Michalina Insadowska

Ekspertka w zakresie crowdfundingu i budowania społeczności online, związana z platformą Patronite.pl. Absolwentka dziennikarstwa i komunikacji społecznej ze specjalizacją branding i public relations. Specjalizuje się w komunikacji, budowaniu zaangażowania społeczności oraz działaniach crowdfundingowych realizowanych dla twórców i organizacji. Doświadczenie i kwalifikacje zawodowe zdobyte w okresie ostatnich 5 lat.



3 z 3

Marcin Pieńkowski

Menedżer kultury, filmoznawca i ekspert komunikacji oraz współpracy z partnerami biznesowymi. Wieloletni dyrektor Międzynarodowego Festiwalu Filmowego Nowe Horyzonty, członek zarządu Stowarzyszenia Nowe Horyzonty oraz współtwórca platformy Nowe Horyzonty VOD. Posiada doświadczenie w realizacji projektów kulturalnych, budowaniu relacji partnerskich i pozyskiwaniu sponsorów. Wykładowca i ekspert międzynarodowych programów edukacyjnych, specjalizujący się w komunikacji, współpracy z biznesem oraz zarządzaniu projektami kulturalnymi i społecznymi. Doświadczenie i kwalifikacje zawodowe zdobyte w okresie ostatnich 5 lat.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Organizator zapewnia następujące materiały dydaktyczne: materiały szkoleniowe w formie elektronicznej, prezentacje omawiane podczas zajęć, przykłady i wzory materiałów fundraisingowych, case studies, materiały do realizacji zadań domowych oraz dostęp do nagrań i materiałów z kursu przez okres 2 lat.

Warunki uczestnictwa

Brak formalnych wymagań wstępnych. Uczestnik powinien posiadać podstawowe umiejętności obsługi komputera i Internetu.

Informacje dodatkowe

Uczestnik, dokonując zapisu na usługę, oświadcza, że usługa rozwojowa odbywa się poza godzinami pracy lub w dni wolne od pracy. Warunkiem otrzymania zaświadczenia jest próg obecności na poziomie 80%.

Organizator zapewnia dostępność osobom ze szczególnymi potrzebami podczas realizacji usług rozwojowych zgodnie z Ustawą z dn. 19 lipca 2019 r. o zapewnianiu dostępności osobom ze szczególnymi potrzebami (Dz.U. 2022 poz. 2240) oraz „Standardami dostępności dla polityki spójności 2021-2027”. W przypadku potrzeby zapewnienia udogodnień prosimy o kontakt: +48 534 853 079, paulina.lukawska@l-a-b-a.pl przed zapisem na usługę.

Zawarto umowy z Wojewódzkimi Urzędami Pracy w:

- Szczecinie w ramach projektu „Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe”.
- Krakowie w ramach projektów „Małopolski Pociąg do kariery” i „Nowy start w Małopolsce z EURESEM”.
- Toruniu w ramach projektu „Kierunek – Rozwój”.

Warunki techniczne

Usługa realizowana jest w formie zdalnej w czasie rzeczywistym z wykorzystaniem platformy Zoom.

W celu prawidłowego udziału w szkoleniu uczestnik powinien posiadać:

- komputer lub laptop z dostępem do Internetu (zalecana prędkość min. 10 Mb/s),
- aktualną przeglądarkę internetową (np. Google Chrome, Mozilla Firefox, Microsoft Edge),
- sprawny mikrofon oraz kamerę, co zapewni możliwość dwustronnej komunikacji i właściwego nadzoru nad przebiegiem usługi.
- możliwość odbioru dźwięku (głośniki lub słuchawki),
- dostęp do poczty elektronicznej w celu otrzymania linku do szkolenia.

Dołączenie do szkolenia następuje poprzez kliknięcie w link przesłany przed rozpoczęciem zajęć. Link aktywny jest przez cały okres trwania usługi zgodnie z harmonogramem.

Kontakt



PAULINA ŁUKAWSKA

E-mail plukawska1006@gmail.com

Telefon (+48) 534 853 079