



GRAMY
OFENSYWNIE
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

Brak ocen dla tego dostawcy

Źródła finansowania organizacji sportowych – szkolenie i warsztaty z pozyskiwania środków zewnętrznych oraz budowania strategii finansowania klubów sportowych

Numer usługi 2026/07/31/193670/3721735

📍 Łódź
🏠 Usługa szkoleniowa
📄 stacjonarna
👥 Zajęcia grupowe
🕒 16:00 h
📅 28.09.2026 do 29.09.2026

2 458,77 PLN brutto
1 999,00 PLN netto
153,67 PLN brutto/h
124,94 PLN netto/h
128,21 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria

Inne / Edukacja

Grupa docelowa usługi

Szkolenie adresowane jest do osób, które chcą zwiększyć stabilność finansową organizacji sportowej poprzez poznanie dostępnych źródeł finansowania, przygotowanie organizacji do skutecznego aplikowania o środki zewnętrzne oraz rozwój współpracy z partnerami publicznymi i biznesowymi.

Szkolenie skierowane jest do:

- członków zarządów klubów sportowych,
- przedstawicieli stowarzyszeń i fundacji prowadzących działalność sportową,
- prezesów oraz menedżerów klubów sportowych,
- osób odpowiedzialnych za rozwój organizacji sportowych,
- trenerów i instruktorów pełniących funkcje organizacyjne,
- pracowników jednostek samorządu terytorialnego współpracujących z klubami sportowymi,
- osób planujących założenie organizacji sportowej,
- przedstawicieli przedsiębiorstw społecznych działających w obszarze sportu i rekreacji.

Nie jest wymagane wcześniejsze doświadczenie w pozyskiwaniu funduszy. Uczestnicy powinni posiadać podstawową wiedzę na temat funkcjonowania organizacji sportowych.

Minimalna liczba uczestników

5

Maksymalna liczba uczestników

10

Data zakończenia rekrutacji

10-09-2026

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje uczestników do samodzielnego planowania procesu pozyskiwania środków finansowych na działalność organizacji sportowych poprzez identyfikowanie dostępnych źródeł finansowania, analizowanie możliwości aplikowania do programów dotacyjnych oraz budowanie długofalowej strategii rozwoju organizacji.

Podczas szkolenia uczestnicy poznają krajowy system finansowania sportu, zasady funkcjonowania programów ministerialnych, samorządowych i europejskich.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wiedza • charakteryzuje system finansowania sportu w Polsce, • rozróżnia publiczne i prywatne źródła finansowania organizacji sportowych, • opisuje zasady ubiegania się o środki z programów ministerialnych, samorządowych i europejskich, • wyjaśnia podstawowe zasady sponsoringu sportowego, • omawia znaczenie strategii rozwoju organizacji w procesie pozyskiwania finansowania, • identyfikuje możliwości finansowania projektów sportowych poprzez partnerstwa z biznesem, działania CSR i ESG, • wskazuje podstawowe obowiązki organizacji korzystających z dofinansowania.	Uczestnik: • wymienia i opisuje dostępne źródła finansowania organizacji sportowych, • rozpoznaje instytucje finansujące działalność sportową, • wyjaśnia różnice pomiędzy dotacją, sponsoringiem, darowizną oraz crowdfundingiem, • opisuje etapy przygotowania organizacji do aplikowania o środki zewnętrzne, • wskazuje podstawowe elementy strategii rozwoju organizacji sportowej.	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Umiejętności Uczestnik: • analizuje potencjał swojej organizacji pod kątem pozyskiwania środków zewnętrznych, • identyfikuje najbardziej odpowiednie źródła finansowania, • wyszukuje aktualne programy dotacyjne, • analizuje podstawowe wymagania konkursowe, • przygotowuje plan działań fundraisingowych, • opracowuje mapę źródeł finansowania organizacji, • przygotowuje harmonogram działań związanych z pozyskiwaniem środków, • opracowuje podstawowe założenia oferty sponsorskiej, • planuje współpracę z partnerami biznesowymi. Kompetencje społeczne Uczestnik: • świadomie planuje rozwój finansowy organizacji sportowej, • podejmuje decyzje dotyczące wyboru źródeł finansowania, • współpracuje z członkami organizacji podczas planowania projektów, • buduje relacje z partnerami lokalnymi i biznesowymi, • dostrzega znaczenie strategicznego planowania rozwoju organizacji, • wykazuje gotowość do wdrażania nowych rozwiązań w zakresie finansowania działalności sportowej.	Uczestnik: • przygotowuje analizę możliwości finansowania swojej organizacji, • opracowuje mapę źródeł finansowania, • przygotowuje plan pozyskiwania środków na najbliższe 12 miesięcy, • opracowuje szkic oferty sponsorskiej, • prezentuje przygotowane rozwiązania. Uczestnik: • aktywnie uczestniczy w warsztatach, • uzasadnia wybór źródeł finansowania dla swojej organizacji, • przedstawia plan rozwoju finansowego organizacji, • współpracuje podczas wykonywania ćwiczeń praktycznych.	Obserwacja w warunkach symulowanych Debata swobodna

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

Dzień I – System finansowania sportu oraz przygotowanie organizacji do pozyskiwania środków

Moduł I. Wprowadzenie do finansowania organizacji sportowych (1 godzina dydaktyczna)

Zakres tematyczny

- Powitanie uczestników i przedstawienie programu szkolenia.
- Identyfikacja potrzeb i oczekiwań uczestników.
- Najczęstsze problemy finansowe klubów sportowych.
- Rola planowania finansowego w rozwoju organizacji sportowej.
- Analiza aktualnej sytuacji finansowej uczestników.

Warsztat

Uczestnicy dokonują krótkiej diagnozy swojej organizacji oraz określają główne wyzwania związane z pozyskiwaniem środków.

Moduł II. System finansowania sportu w Polsce (2 godziny dydaktyczne)

Zakres tematyczny

- Struktura finansowania sportu w Polsce.
- Zadania administracji publicznej w finansowaniu sportu.
- Finansowanie działalności klubów sportowych przez jednostki samorządu terytorialnego.
- Programy Ministerstwa Sportu i Turystyki.
- Finansowanie przez związki sportowe.
- Fundusze europejskie dostępne dla organizacji sportowych.
- Programy regionalne.
- Programy transgraniczne.
- Środki pochodzące z fundacji krajowych i zagranicznych.

Warsztat

Analiza rzeczywistych konkursów dotacyjnych oraz dopasowanie ich do potrzeb organizacji uczestników.

Moduł III. Pozadotacyjne źródła finansowania działalności sportowej (2 godziny dydaktyczne)

Zakres tematyczny

- Sponsoring sportowy.
- Darowizny.
- Crowdfunding.
- Zbiórki publiczne.
- 1,5% podatku.
- Składki członkowskie.
- Odpłatna działalność pożytku publicznego.
- Działalność gospodarcza organizacji pozarządowych.
- Partnerstwa lokalne.
- Współpraca z biznesem.
- Programy CSR.
- Programy ESG.
- Fundraising indywidualny.

Warsztat

Opracowanie mapy możliwych źródeł finansowania własnej organizacji.

Moduł IV. Jak przygotować organizację do skutecznego pozyskiwania środków? (3 godziny dydaktyczne)

Zakres tematyczny

- Analiza potencjału organizacji.
- Identyfikacja mocnych i słabych stron.
- Dokumenty wymagane podczas ubiegania się o środki.
- Znaczenie strategii rozwoju.
- Planowanie projektów sportowych.
- Tworzenie harmonogramu działań.
- Budowanie zespołu projektowego.
- Zarządzanie ryzykiem.

Warsztat

Każdy uczestnik opracowuje analizę potencjału swojej organizacji oraz przygotowuje plan działań zwiększających szanse na pozyskanie finansowania.

DZIEŃ II – Budowanie strategii finansowania organizacji sportowej

Moduł V. Marketing organizacji sportowej jako narzędzie pozyskiwania środków (2 godziny dydaktyczne)

Zakres tematyczny

- Budowanie marki organizacji sportowej.
- Komunikacja z otoczeniem.
- Media społecznościowe.
- Strona internetowa.
- Wizerunek organizacji.
- Budowanie zaufania grantodawców.
- Znaczenie promocji projektów sportowych.
- Dobre praktyki komunikacyjne.

Warsztat

Ocena działań promocyjnych własnej organizacji oraz przygotowanie planu ich rozwoju.

Moduł VI. Sponsoring sportowy w praktyce (2 godziny dydaktyczne)

Zakres tematyczny

- Sponsoring jako partnerstwo biznesowe.
- Korzyści dla sponsora.
- Tworzenie oferty sponsorskiej.
- Budowanie pakietów sponsorskich.
- Poszukiwanie sponsorów.
- Negocjacje.
- Budowanie długofalowych relacji.
- Utrzymywanie współpracy z partnerami.

Warsztat

Każdy uczestnik przygotowuje szkic oferty sponsorskiej dla swojej organizacji oraz identyfikuje potencjalnych partnerów biznesowych.

Moduł VII. Organizacja sportowa przyszłości – rozwój, ESG i zmiany organizacyjne (2 godziny dydaktyczne)

Zakres tematyczny

- Rozwój organizacji sportowej.
- Profesjonalizacja zarządzania.
- Przedsiębiorczość społeczna.
- ESG w działalności sportowej.
- Społeczna odpowiedzialność organizacji.

- Współpraca z samorządem i biznesem.
- Kierunki rozwoju sektora sportowego.

Warsztat

Analiza możliwości rozwoju organizacji oraz przygotowanie indywidualnego planu działań na kolejne 12 miesięcy.

Moduł VIII. Opracowanie indywidualnej strategii finansowania organizacji sportowej (2 godziny dydaktyczne)

Zakres tematyczny

Podsumowanie wiedzy zdobytej podczas szkolenia oraz opracowanie dokumentów wdrożeniowych.

Warsztat końcowy

Każdy uczestnik przygotowuje:

- analizę potencjału swojej organizacji,
- mapę źródeł finansowania,
- plan pozyskiwania środków na najbliższe 12 miesięcy,
- harmonogram działań,
- listę instytucji finansujących,
- listę potencjalnych sponsorów,
- szkic oferty sponsorskiej,
- plan rozwoju organizacji.

Przygotowane materiały są omawiane z trenerem oraz pozostałymi uczestnikami szkolenia.

Metody dydaktyczne

Szkolenie prowadzone jest z wykorzystaniem metod aktywizujących, umożliwiających uczestnikom praktyczne wykorzystanie zdobytej wiedzy. Zastosowane metody są dostosowane do specyfiki osób zarządzających organizacjami sportowymi oraz osób odpowiedzialnych za pozyskiwanie środków finansowych.

W trakcie realizacji usługi wykorzystywane będą w szczególności:

- wykład interaktywny,
- prezentacja multimedialna,
- analiza obowiązujących programów finansowania,
- studia przypadków (case study),
- ćwiczenia indywidualne,
- ćwiczenia zespołowe,
- warsztaty z wykorzystaniem dokumentów uczestników,
- dyskusja moderowana,
- burza mózgów,
- analiza dobrych praktyk,
- konsultacje z trenerem,
- prezentacja rezultatów pracy uczestników,
- informacja zwrotna (feedback).

Szkolenie ma charakter praktyczny – około **60% czasu** stanowią warsztaty, ćwiczenia i praca na przykładach organizacji uczestników, natomiast około **40% czasu** poświęcone jest przekazaniu wiedzy teoretycznej oraz omówieniu obowiązujących przepisów, programów i dobrych praktyk.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 17

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 17 Rejestracja uczestników, rozpoczęcie szkolenia, przedstawienie programu i celów	Zajęcia	Anna Henc-Szczepaniak	28-09-2026	09:00	09:15	00:15
2 z 17 Moduł I. Wprowadzenie do finansowania organizacji sportowych	Zajęcia	Anna Henc-Szczepaniak	28-09-2026	09:15	10:00	00:45
3 z 17 Moduł II. System finansowania sportu w Polsce	Zajęcia	Anna Henc-Szczepaniak	28-09-2026	10:00	11:30	01:30
4 z 17 -	Przerwa	-	28-09-2026	11:30	11:45	00:15
5 z 17 Moduł II – część warsztatowa	Zajęcia	Anna Henc-Szczepaniak	28-09-2026	11:45	13:15	01:30
6 z 17 -	Przerwa	-	28-09-2026	13:15	14:00	00:45
7 z 17 Moduł III. Pozadotacyjne źródła finansowania	Zajęcia	Anna Henc-Szczepaniak	28-09-2026	14:00	15:30	01:30
8 z 17 -	Przerwa	-	28-09-2026	15:30	15:45	00:15
9 z 17 Moduł IV. Przygotowanie organizacji do skutecznego pozyskiwania środków	Zajęcia	Anna Henc-Szczepaniak	28-09-2026	15:45	17:00	01:15
10 z 17 Moduł V. Marketing organizacji sportowej	Zajęcia	Anna Henc-Szczepaniak	29-09-2026	09:00	10:30	01:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
11 z 17 -	Przerwa	-	29-09-2026	10:30	10:45	00:15
12 z 17 Moduł VI. Sponsoring sportowy w praktyce	Zajęcia	Anna Henc-Szczepaniak	29-09-2026	10:45	12:15	01:30
13 z 17 -	Przerwa	-	29-09-2026	12:15	13:00	00:45
14 z 17 Moduł VII. Rozwój organizacji sportowej, CSR i ESG	Zajęcia	Anna Henc-Szczepaniak	29-09-2026	13:00	14:30	01:30
15 z 17 -	Przerwa	-	29-09-2026	14:30	14:45	00:15
16 z 17 Moduł VIII. Opracowanie strategii finansowania organizacji	Zajęcia	Anna Henc-Szczepaniak	29-09-2026	14:45	16:15	01:30
17 z 17 -	Walidacja	-	29-09-2026	16:15	17:00	00:45

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	16:00
w tym suma godzin zajęć	12:45
w tym suma godzin walidacji	00:45
w tym suma przerw	02:30
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	18:00

Cennik

Jeżeli korzystasz z dofinansowania i usługa stanowi usługę kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego wraz z usługą lub dostawą towarów ściśle związaną z usługami kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego to możesz mieć możliwość skorzystania za zwolnienia z podatku VAT na podstawie art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. c ustawy z dnia 11 marca 2024 r. o podatku od towarów i usług, jeśli usługa w

całości jest finansowana ze środków publicznych lub § 3 ust. 1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień w przypadku, gdy usługa jest finansowana w co najmniej 70% ze środków publicznych.

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 458,77 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 999,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	153,67 PLN
Koszt osobogodziny netto	124,94 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	16:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Anna Henc-Szczepaniak

Anna Henc-Szczepaniak – menedżerka, trenerka i ekspertka w zakresie zarządzania organizacjami, finansów, pozyskiwania środków zewnętrznych oraz rozwoju organizacji społecznych i sportowych. Prezes Gramy Ofensywnie Sp. z o.o. – przedsiębiorstwa społecznego oraz założycielka marek Dotacjedlasportu.pl i DotacjedlaKGW.pl.

Od 16 lat wspiera organizacje w rozwoju, profesjonalizacji zarządzania oraz skutecznym pozyskiwaniu i rozliczaniu środków zewnętrznych. Wraz z zespołem objęła wsparciem ponad 1000 organizacji sportowych z całej Polski, a około 250 podmiotów pozostaje w stałej współpracy. Zespół przygotowuje ponad 2000 wniosków o dofinansowanie rocznie. Prowadzi również szkolenia dla środowiska sportowego, w tym realizowane we współpracy z Polskim Związkiem Piłki Nożnej.

Posiada wieloletnie doświadczenie w zarządzaniu finansami, budżetowaniu, zarządzaniu zespołami, planowaniu strategicznym, optymalizacji procesów oraz realizacji projektów. Łączy wiedzę menedżerską z praktycznym doświadczeniem zdobytym podczas codziennej współpracy z organizacjami pozarządowymi, klubami sportowymi i instytucjami.

Podczas szkoleń stawia na praktyczne podejście, aktywne metody pracy oraz przekazywanie gotowych rozwiązań możliwych do wdrożenia w codziennej działalności uczestników. Specjalizuje

się w rozwijaniu kompetencji liderów i wspieraniu organizacji w budowaniu trwałego potencjału rozwojowego.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy uczestnik otrzyma komplet materiałów szkoleniowych w wersji elektronicznej obejmujący:

- prezentację szkoleniową,
- skrypt zawierający omówienie zagadnień poruszanych podczas szkolenia,
- zestaw obowiązujących i planowanych źródeł finansowania organizacji sportowych,
- wzór planu pozyskiwania środków finansowych,
- wzór analizy potencjału organizacji,
- wzór mapy źródeł finansowania,
- przykładowy harmonogram aplikowania o środki,
- wzór oferty sponsorskiej,
- checklistę przygotowania organizacji do udziału w konkursach,
- wykaz przydatnych stron internetowych i baz programów dotacyjnych,
- zestaw materiałów wykorzystywanych podczas ćwiczeń,
- zaświadczenie/certyfikat potwierdzający ukończenie szkolenia.

Warunki uczestnictwa

Warunkiem udziału w szkoleniu jest zgłoszenie uczestnictwa zgodnie z zasadami obowiązującymi w Bazie Usług Rozwojowych.

Rekomendowane jest, aby uczestnik reprezentował organizację sportową lub planował rozpoczęcie działalności w sektorze sportu.

Nie jest wymagane wcześniejsze doświadczenie w zakresie pozyskiwania funduszy.

Uczestnicy proszeni są o zabranie komputera przenośnego, który będzie wykorzystywany podczas części warsztatowej do opracowania planu finansowania organizacji.

Informacje dodatkowe

Szkolenie prowadzone jest z wykorzystaniem przykładów opartych na rzeczywistych konkursach dotacyjnych, programach finansowania oraz doświadczeniach organizacji sportowych.

W części warsztatowej uczestnicy pracują na dokumentach własnych organizacji lub na materiałach przygotowanych przez prowadzącego. Efektem szkolenia jest opracowanie indywidualnych rozwiązań możliwych do wdrożenia bezpośrednio po zakończeniu usługi.

Usługa ma charakter praktyczny i jest ukierunkowana na rozwój kompetencji niezbędnych do skutecznego pozyskiwania oraz planowania źródeł finansowania działalności organizacji sportowych.

Adres

ul. Gliniana 29/31/15

91-336 Łódź

woj. łódzkie

Usługi realizowane są w profesjonalnych salach szkoleniowych i konferencyjnych dostosowanych do liczby uczestników oraz charakteru szkolenia. Sale spełniają wymagania bezpieczeństwa i higieny pracy oraz przepisy przeciwpożarowe. Wyposażone są w komputer lub laptop prowadzącego, projektor multimedialny lub monitor wielkoformatowy, ekran projekcyjny, system nagłośnienia (w zależności od wielkości sali), dostęp do Internetu (Wi-Fi), flipchart z markerami oraz

odpowiednie oświetlenie i możliwość zaciemnienia sali. Podczas szkoleń wykorzystywane są prezentacje multimedialne, materiały dydaktyczne w formie elektronicznej lub drukowanej oraz pomoce warsztatowe. Układ sali jest dostosowywany do charakteru usługi. Na wniosek uczestnika zapewniamy materiały dostosowane do jego potrzeb oraz wybór miejsca realizacji usługi spełniającego wymagania dostępności dla osób ze szczególnymi potrzebami.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



ANNA HENC-SZCZEPANIAK

E-mail annahenc@gmail.com

Telefon (+48) 666 186 725