



Fundraising-Exzellenz für Schulen

Start-up, Potenziale und Perspektiven

Fundraising für Schulbildung ist ein relativ junges Phänomen in Deutschland. Aufgrund steigender Anforderungen und stagnierender staatlicher Zuschüsse brauchen gute Schulen immer mehr eine systematische Drittmittelinwerbung, um qualitativ hochwertige Schulbildung anbieten zu können. Durch den zunehmenden Wettbewerbsdruck um Schülerinnen und Schüler wird das Herausstellen klarer Profile und besonderer Alleinstellungsmerkmale mit attraktiven Angeboten immer wichtiger. Die für die qualitative Weiterentwicklung zusätzlichen Ressourcen können langfristig nur durch strukturiertes Fundraising aufgebracht werden.

In diesem Lehrgang lernen die Teilnehmenden, eigene Fundraising-Kampagnen und geeignete Instrumente strategisch zu planen und umzusetzen. Im Mittelpunkt der Weiterbildung steht u. a. die Analyse potenzieller Gebergruppen, die Auswahl von Fundraising-Tools, die Ansprache der Mittelgeber sowie deren Gewinnung und Bindung. Darüber hinaus gibt es Richtlinien und Standards für den professionellen Umgang mit Sponsoren und Spendern.

Das Fortbildungsangebot richtet sich an:

(Stellv.) Schulleitungen, Fundraisingbeauftragte, Fördervereinsvorstände, Stiftungsvorstände und Geschäftsführer, die sich im Bereich Schulfundraising qualifizieren möchten. Ideal wären auch kleine Fundraising-Teams aus einzelnen Schulen.

Tagungsort

Heinrich Pesch Haus
Katholische Akademie Rhein-Neckar
Frankenthaler Str. 229 · 67059 Ludwigshafen

Termin

1. Modul: Do. 19. – Sa. 21.10.2017
2. Modul: Do. 22. – Sa. 24.02.2018

Aufbau

Die Weiterbildung besteht aus zwei aufeinander aufbauenden Modulen mit je 2,5 Präsenztage und wird berufsbegleitend in Gruppen von max. 16 Teilnehmenden absolviert. Das Wissen wird im Rahmen von Vorträgen, Diskussionen, Übungen und Fallstudien vermittelt.

Die Teilnehmenden erhalten nach erfolgreichem Abschluss ein Zertifikat, das durch die Fundraising Akademie verliehen wird.

Inhalte

MODUL 1

- **Grundlagen, Trends, organisatorische Voraussetzungen und Ethik:** Das Seminar zeigt die zentralen Grundlagen, Methoden und Instrumente des Fundraising sowie die aktuellen Trends des Fundraisingsmarktes auf.
- **Fördervereine und Alumni-Netzwerkmanagement:** Einer der Schlüsselfaktoren für erfolgreiches Schulfundraising ist das Netzwerkmanagement. Gute Schulen haben gut funktionierende Fördervereine und eine lebendige Altschülerarbeit, die gepflegt und gezielt eingebunden werden. Sie spielen eine zentrale Rolle bei der ideellen und materiellen Unterstützung von Schulen.
- **Sponsoring und Unternehmenskooperationen:** Unternehmen können in vielfältigen Formen schulische Kooperationsprojekte fördern und gleichzeitig davon profitieren.
- **Stiftungen und Förderprogramme:** Gute Fördermöglichkeiten gibt es für die Finanzierung von Projekten durch Stiftungen, Förderfonds etc., die gezielt und richtig für eine erfolgreiche Antragsstellung erschlossen werden können.

MODUL 2

- **Kleinspenden und Datenbank, Großspenden und Spendergespräche:** Die erfolgreiche Gewinnung von Großspenden spielt beim Schulfundraising für ambitionierte Bauvorhaben eine besondere Rolle. Darüber hinaus sind Kleinspenden nicht zu unterschätzen und in einer geeigneten Datenbank systematisch zu verwalten.
- **Social Media-Plattformen:** Die Teilnehmenden erhalten Einblick in die Möglichkeiten des Einsatzes von Social Media als Instrument des Fundraising und lernen, wie Kampagnen über soziale Medien begleitet werden können.
- **Rechtliche Rahmenbedingungen:** Sie erhalten einen Überblick über relevante rechtliche Anforderungen im Schulfundraising und lernen erfolgreich zu agieren.
- **Konzeptionslehre – Von der Situationsanalyse zum fertigen Fundraisingkonzept:** Für ein erfolgreiches Schulfundraising ist Wissen zu den Themen Konzeptionslehre und Kampagnentraining elementar

Zeitlicher Ablauf

Die Kurseinheiten beginnen jeweils am ersten Tag um 10.00 Uhr und enden am dritten Tag um 15.00 Uhr

Kursleitung



Unsere Dozentinnen und Dozenten sind erfahrene Experten des Fundraising.

Die Weiterbildung wird geleitet von **Wolfgang Mayer**. Er ist Leiter der Stabsstelle Öffentlichkeitsarbeit und Fundraising am Kolleg St. Blasien, ausgebildeter Fundraising-Manager und verfügt über langjährige Berufserfahrung im Schulfundraising.

www.wolfgang-mayer.de

Kooperationspartner

Das Zentrum für Ignatianische Pädagogik (ZIP) unterstützt Jesuitenkollegien und weitere christlich geprägte Schulen dabei, hohe pädagogische Qualitätsmaßstäbe zu sichern und christliche Werte im Alltag zu verwirklichen. Indem das ZIP Menschen bei Fachveranstaltungen zusammenführt, bietet es ein wertvolles schulübergreifendes Netzwerk. Als bewährter Ansprechpartner in pädagogischen und organisationalen Fragen befähigt es Schulen zu exzellenter Bildung und Erziehung. Die Deutsche Provinz der Jesuiten und das Heinrich Pesch Haus, Katholische Akademie Rhein-Neckar, sind seine Träger.



Teilnahmegebühr

Das Teilnahmegebühr für die Fortbildung beträgt 1.960 Euro (inkl. MwSt) und wird in zwei Raten von jeweils 980 Euro gezahlt. Darin enthalten sind die Teilnahme an den Lehrveranstaltungen, die Seminarunterlagen sowie die Tagungsverpflegung und Unterkunft. Die Rechnungsstellung für Modul 1 erfolgt im Jahr 2017 und für das zweite Modul im Kalenderjahr 2018.

Kontakt und Anmeldung

Sie können sich für die Fortbildung „Fundraising-Exzellenz für Schulen“ per Fax oder E-Mail anmelden.

Zur Anmeldung oder bei Fragen zum organisatorischen Ablauf steht Ihnen Petra Buschkämper bei der Fundraising Akademie gern zur Verfügung. Die Teilnehmerzahl ist begrenzt. Bitte melden Sie sich rechtzeitig an. Danach erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und die Rechnung.

Petra Buschkämper
Fundraising Akademie gGmbH
Emil-von-Behring-Straße 3
60439 Frankfurt am Main

Tel. +49(0)69 580 98-321
Fax +49(0)69 580 98-271
pbuschkaemper@fundraisingakademie.de
www.fundraisingakademie.de

Partner der Fundraising Akademie



ANMELDUNG

Per E-Mail, Fax oder Briefpost an:

Fundraising Akademie
Emil-von-Behring-Straße 3
60439 Frankfurt / Main

Ich melde mich verbindlich zur Teilnahme an:

Fundraising-Exzellenz für Schulen

1. Modul: 19. – 21.10.2017

2. Modul: 22. – 24.02.2018

Vorname, Name:

Schule / Förderverein / Stiftung:

Straßen, Nr.:

PLZ, Ort:

Telefon, Fax:

E-Mail:

Rechnungsanschrift:

Anmeldung: Die Anzahl der Teilnehmer/-innen ist begrenzt. Die Anmeldungen werden in der Reihenfolge des Eingangs berücksichtigt. Eine schriftliche Anmeldebestätigung und die erste Teilrechnung erhalten Sie in der Regel unmittelbar nach dem Eingang Ihrer Anmeldung. Die zweite Teilrechnung geht Ihnen im neuen Kalenderjahr zu.

Datum, Unterschrift:
