



Vortrags- und Seminarangebot 2024/2025, Dr. Jacqueline Plum

***Auch als Einzelcoaching buchbar, Preise auf Anfrage,
info@konzeptkompetenz.de***

Fundraising leicht gemacht! Vorträge & Seminare für Vereine, Freiwillige & Ehrenamtliche

Fundraising ist Pflichtprogramm für Verein und Ehrenamt, doch es muss keine trockene Materie sein und kann Spaß machen! In meinen Vorträgen & Seminaren möchte ich praxisnah vermitteln, wie Sie erfolgreich auf ihr Anliegen aufmerksam machen und Fördergelder einwerben können. Dabei ist es mein Ziel, zu motivieren und praxisnah zu unterstützen, selbst Mittel einzuwerben. Für Non-Profit-Organisationen, Mitarbeiterinnen von Vereinen, Freiwillige und Ehrenamtliche. Modul I, Vortrag, Fragen & Erfahrungsaustausch, Dauer: 90 Min. Modul II – V : Kurzseminar, Dauer: 90 Min.

Online oder vor Ort. Die Module sind so konzipiert, dass man sie unabhängig von einander nutzen kann. Sie sind zeitlich ausbaubar und könnten auch in einen ganzen Tag integriert werden.

Fundraising leicht gemacht I – eine Einführung

Sie sind von Ihrem Projekt begeistert, benötigen jedoch noch Mittel, um es realisieren zu können? Das ist eine sehr gute Voraussetzung, um Förderer zu gewinnen. Ob Sponsoring, Spende, Förderstiftungen, Crowdfunding oder Fundraising-Event – das Prinzip ist dasselbe: Es gilt andere von seinem Vorhaben zu begeistern und aufzuzeigen, welche Wirkung es erreichen kann. Doch welches Instrument ist das richtige? Wie spreche ich Förderer an, was muss ich beachten? Eine Einführung in Instrumente und Methoden bei der Mittel-Einwerbung (Vortrag, Fragen & Erfahrungsaustausch, 90 Min).

Fundraising leicht gemacht II – Nach Corona: Die richtige Förderstiftung finden

In Deutschland gibt es mehr als 23.000 gemeinnützige Stiftungen. Wo und wie finde ich die richtige Stiftung für mein Projekt? Eignet es sich für eine Förderung von Stiftungen? Was muss ich bei der Antragstellung beachten? Tipps, Anleitungen und Übungen zur Stiftungsrecherche und zur Antragstellung (Kurzseminar, 90 Min).

Fundraising leicht gemacht III – Sponsoren finden & binden

Sponsoring ist ein beliebtes Instrument, um gemeinnützige Projekte zu finanzieren. Wie mache ich mein Projekt für einen Sponsor attraktiv? Wie identifiziere ich mögliche Sponsoren und wie spreche ich sie an? Wie baue ich eine tragfähige Beziehung zu meinem Unterstützer auf und wie setze ich ein Sponsoring erfolgreich um? Eine Einführung in den Sponsoring-Prozess mit Anleitungen und Übungen u. a. zur Ansprache potentieller Sponsoren (Kurzseminar, 90 Min).



Fundraising & Kommunikation – Förderer erfolgreich ansprechen

Während sich die Öffentlichkeitsarbeit eines Vereins an alle Zielgruppen richtet, wendet sich Fundraising-Kommunikation direkt an mögliche Unterstützer. Ziel ist dabei, sie zu überzeugen, Geld- oder Sachmittel für Ihr Projekt zu geben. Wie stelle ich mein Vorhaben gegenüber potentiellen Förderern kurz und überzeugend dar (Elevator-Speech)? Wie verfasse ich einen ansprechenden Brief an einen Sponsor oder eine Förderstiftung und wie überzeuge ich sie in persönlichen Gesprächen? Eine Einführung mit Tipps, Anleitungen und Übungen zur erfolgreichen Ansprache von Förderern (Kurzseminar, 90 Min).

Fundraising & Networking in Verein und Ehrenamt

Netzwerkpartner sind wichtig, um Ihr Anliegen bekannt zu machen. Wie finden Sie Ihre Stakeholder und Ihre Partner? Je besser ein potentieller Netzwerkpartner zu Ihrem Vorhaben passt, desto schneller erreichen Sie Ihr Ziel. Wie gehen Sie hier strategisch vor? Wie sprechen Sie mögliche Partner an? Wie bauen Sie Beziehungen auf, die für beide Seiten eine Win-Win-Situation darstellen? Eine Einführung ins Networking für Ihren Verein mit Übungen zur Ansprache potentieller Netzwerkpartner (Kurzseminar, 90 Min).

Kontakt

Dr. Jacqueline Plum
konzeptkompetenz
Kommunikation & Fundraising
E-Mail: info@konzeptkompetenz.de
Tel.: +49 160 1010610
www.konzeptkompetenz.de

