

ZAPROSZENIE

Stowarzyszenie Europa i My zaprasza organizacje pozarządowe z terenu powiatu grodziskiego na **bezpłatne szkolenie pt.**

JAK POZYSKIWAĆ ŚRODKI NA DZIAŁALNOŚĆ I ROZWÓJ ORGANIZACJI POZARZĄDOWEJ

Szkolenie odbędzie się **12 czerwca 2010 r.** (sobota) w sali szkoleniowej PSS Społem w Grodzisku Mazowieckim, przy ul. 11-go Listopada 33 (I piętro). Szkolenie rozpocznie się o godz. 9.30. Prosimy o punktualność.

Zgłoszenia przyjmujemy do dn. **7 czerwca 2010 r.**

Program szkolenia

9.30 – 9.50	Otwarcie szkolenia.
9.50 - 10.50	Strategia pozyskiwania funduszy. Model SMART (wykład połączony z warsztatem).
10.50–11.30	Formy pozyskiwania funduszy w środowisku lokalnym. Wprowadzenie (forma wykładu). SWOT 4 form pozyskiwania funduszy (forma warsztatu).
<i>11.30-11.40</i>	<i>Przerwa na kawę.</i>
11.40-12.10	Współpraca z darczyńcą/sponsorem przy organizacji wydarzeń (forma warsztatu).
12.10-12.40	Podsumowanie SWOT.
12.40-13.20	Specyfika współpracy z darczyńcą/sponsorem jako element jego CSR. Przygotowanie ngos do współpracy, optymalizacja współpracy (forma wykładu).
<i>13.20-14.00</i>	<i>Obiad.</i>
14.00-14.30	Budowa bazy danych potencjalnych darczyńców/sponsorów. Budowa Klucza Darczyńców, elementy dobrej bazy danych, wykorzystanie lokalnego charakteru działań organizacji z powiatu grodziskiego (forma wykładu).
14.30-14.50	Przygotowanie oferty dla sponsora. 5 elementów dobrej oferty – teoria.
14.50-16.00	5 elementów dobrej oferty – ćwiczenia.
<i>16.00-16.10</i>	<i>Przerwa na kawę.</i>
16.10-16.40	Oferta od strony formalnej, podsumowanie „oferty dla darczyńcy/sponsora”.
16.40-17.15	Różnice formalno-prawne pomiędzy darowizną a sponsoringiem - zarys (forma wykładu).
17.15-17.30	Podsumowanie szkoleń.

Charakter szkolenia:

Szkolenie odbywa się w ramach projektu „Razem łatwiej – koalicja organizacji pozarządowych powiatu grodziskiego” i jest współfinansowane ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

Szkolenie obejmuje 9 godzin wykładowych. Stosowane przez trenera formy to wykład, warsztaty i ćwiczenia. Różnorodność metodyki ma na celu poznanie przedmiotu szkolenia z punktu widzenia teorii, jak również praktyki. Liczymy, że każdy uczestnik szkolenia zakończy je, mogąc samodzielnie ocenić efektywność poszczególnych form pozyskiwania funduszy dla jego organizacji oraz stworzyć indywidualną ofertę skierowaną do darczyńców i sponsorów.

Prośby do uczestników szkoleń:

Prosimy, aby każdy z uczestników przygotował krótki, ustny opis własnych, dotychczasowych doświadczeń ze współpracy i podejmowanych prób pozyskiwania funduszy w jego środowisku lokalnym.



Kilka słów o osobie prowadzącej szkolenia:

Szkolenie poprowadzi Pani **Joanna Bochniarz**, od 2002 roku aktywnie związana z III Sektorem współtworząc, zarządzając i wspierając organizacje wiedzą z zakresu pozyskiwania funduszy i przepisów prawnych. Dla polskich ngos pozyskała takich darczyńców jak Deutsche Bank, Microsoft, Citibank, TVN, Multikino, Onet.pl, Sygnity i Toyota. Ostatnio koordynowała szkolenia z zakresu fundraisingu dla Federacji Polskich Banków Żywności oraz Fundacji Dzieci Niczyje.

Do zobaczenia na szkoleniach!