

Trend: Wirkungsorientierung

Wirkungsorientiertes Investieren – bye bye Fundraising?

WAS WIR IHNEN BIETEN:

Die Themen „Wirkung“ und „Wirkungsorientierung“ werden im gemeinnützigen Sektor viel diskutiert. Organisationen und Projekte möchten mit ihrer Arbeit so viel Positives wie möglich für ihre Zielgruppen erreichen, und gleichzeitig fordern Geldgeber vermehrt Nachweise darüber, welchen Nutzen die von ihnen unterstützten Projekte haben. Um langfristig als gemeinnützige Organisation oder Stiftung im Fundraising erfolgreich zu sein und Großspender anzuziehen, muss man immer mehr die Wirkung (den Impact) der Organisation und der Projekte auf die Gesellschaft nachweisen können. Wir zeigen Ihnen wie **erfolgreiches Wirkungsdenken und Wirkungsanalyse** geht: Was bringt es, wie geht es – und wie können Sie mit Ihrer Organisation pragmatisch erste Schritte gehen?

DIE INHALTE DES SEMINARS:

- Fundraising muss überzeugen, Ihre Organisation auch!
- Wirkungsorientierung als Mittel, um Morgen ausreichend Mittel zu finden
- Was ist eigentlich Impact?
- Wirkungslogik aufbauen
- Praxisbezogene Wirkungs-Treppe
- Welche Strukturen sind erforderlich, damit Prozesse zur Wirkungsanalyse optimal gestaltet werden können?
- Wirkungsmethoden und -indikatoren
- Ursache – Wirkungsketten

IHR NUTZEN:

- Wenn Sie eine Wirkungslogik zwischen der eigenen Arbeit und den erzielten Wirkungen bei der Zielgruppe sowie den positiven Veränderungen in der Gesellschaft herstellen können, besitzen Sie beim Fundraising unschlagbare Argumente gegenüber potentiellen Unterstützern.
- Sie können Wirkungslogik einfach und mit Ihren Ressourcen in Ihrer Organisation einführen und handhaben.

ZIELGRUPPE:

Stiftungsvorstände, Stiftungs-Geschäftsführer, Fundraiser/-innen, Vorstände und Geschäftsführer von Verbänden und Vereinen, Ehrenamtliche Mitarbeiter, die profundes Wissen im Fundraising erwerben möchten. Social Entrepreneurs

IHR EXPERTE AUS DER PRAXIS FÜR DIE PRAXIS

Ursula Becker-Peloso, Inhaberin Fundraising&More, Gesellschafterin der MUNICH FUNDRAISING SCHOOL. Trainerin, Dozentin, Speakerin und leidenschaftliche, zukunftsorientierte Fundraiserin. Ihre Kompetenzen bei Seminaren liegen vor allem in den Bereichen: Verkauf im Fundraising, Impact Investing, Großspender-Fundraising, Unternehmenskooperationen, Fundraising für Stiftungen und in der Wirkungsorientierung



Dieses Seminar ist als **INHOUSE-ANGEBOT** buchbar:

SOCIALIZING

Gemeinsames Lernen stärkt die Identifikation mit der Organisation und den Zusammenhalt untereinander.

INDIVIDUALITÄT

Wir passen die Themen an Ihren konkreten Bedarf an und berücksichtigen dabei die Bedürfnisse Ihrer Mitarbeiter

ERFOLG

Auf spezifische Situationen abgestimmte Praxisbeispiele führen zum schnellen und bleibenden Nutzen für Ihren Verband oder Ihre Stiftung und der Wissensaustausch innerhalb der Organisation wird gefördert.

EFFIZIENZ

Sie bestimmen Termin, Dauer und Ort der Schulung und profitieren dabei von einer flexiblen Zeitplanung unsererseits und einem bezahlbaren Preis-Leistungs-Verhältnis.