



## SLOVENSKO-ČESKÁ KONFERENCIA O FUNDRAISINGU

### Popis blokov

### Remeslo má zlaté dno... Alebo deravé?

13.-14. 10. 2011 Bratislava

#### Načúvajte snom vašich darcov

**Kay Sprinkel Grace – Transforming Philanthropy (USA)\***

Mimovládne organizácie fungujú preto, aby reagovali na potreby našej spoločnosti. Skupiny občanov po celom svete pociťujú potrebu zdravotnej starostlivosti či pomoci ľuďom, predovšetkým v prípade katastrof, vidia potrebu starostlivosti o deti či postihnutých AIDS, potreby starších ľudí či množstvo iných potrieb, s ktorými sa stretávajú. Na napĺňanie týchto potrieb ľudia vytvárajú organizácie, ktoré prispievajú k tomu, že naša spoločnosť sa stáva lepšou. Ale ako takéto sen udržať pri živote? Organizácie dospievajú a častokrát pritom strácajú nadšenie, ktoré sprevádzalo ich prvotný sen. Môže to viesť k strate schopnosti udržať si zaangažovaných darcov.

Jedným zo spôsobov, ako sa tomu dá vyhnúť, je uistiť sa, že v našich organizáciách sa naďalej rodia veľké myšlienky či veľké sny, ktoré budú priťahovať záujem nových darcov a podporia lojalitu našich dlhodobých darcov. Môže to byť zaujímavé nielen pre našich darcov, ale aj pre nás samotných. Kay Sprinkel Grace otvorí úvodný deň konferencie so svojim inšpirujúcim pohľadom na to, ako môžeme pokračovať v získavaní a udržiavaní si darcov tým, že budeme načúvať ich snom a budeme ich prepájať s našimi snami.



SLOVENSKO-ČESKÁ  
KONFERENCIA  
O FUNDRAISINGU

#### Recept na integráciu spoločenskej kampane a individuálnej podpory

**Bernhard Drumel - Supporting Change (AT)\***

Dva staré mýty možno pochovať: 1. individuálny fundraising je len pre kampaňové organizácie a 2. vedenie kampaní a získavanie prostriedkov nemožno robiť v rovnakom čase. Prečo a ako - to už je otázka správnych prísad, inšpirácie a odvahy. A skúsenosti. Niektoré skúsenosti z úspešných i neúspešných pokusov o mobilizovanie cez kampane, budovanie zoznamov a konverzie.

Svetová kampaň

- vytvára silný impulz pre zmenu tým, že podchytí tie správne spúšťače - na spustenie lavíny stačí aj jedna snehová guľa
- je symfóniou, v ktorej sa integruje obsah, komunikácia a fundraising,
- sa spája s tradičnými médiami, tancuje v rámci sociálnych sietí a motivuje ľudí k akcii v online i offline prostredí,
- ak je to potrebné, používa nenásilné akcie a advokačné zásahy,
- sa snaží dosiahnuť cieľ prostredníctvom prekvapenia cez nečakané intervencie, zraniteľné ciele, neobvyklých partnerov a pozoruhodné riešenia,
- a určite vás ako organizáciu posilní - vďaka väčšiemu zapojeniu ľudí a väčším príjmom.

#### Ako kreativita priťahuje pozornosť aj peniaze

**Martin Mazag – PRime time (SK)**

Ukážky kreatívnych kampaní a nápadov, ktoré pomohli mimovládnym organizáciám a firmám v oblasti fundraisingu.

#### Ako prelomiť kruh chudoby mimovládnej organizácie

**Tony Myers – Myers & Associates (CAN)\***

Chudoba je cyklus. Pre ľudí je to nepretržitý cyklus až dovtedy, kým sa im podarí z neho vymaniť. Chudoba je cyklus aj pre mimovládne organizácie. Je to nepretržitý cyklus až dovtedy, kým sa MNO rozhodnú vymaniť z tohto kruhu chudoby. Nie je to o šťastí. Je to o zámerom rozhodnutí sa. Väčšina mimovládnych organizácií vo svete je chudobná. Menšina mimovládnych organizácií sveta má dostatok peňazí pre svoju prácu a pre to, aby ju robili dobre. Ako funguje cyklus chudoby? Ako sa z kruhu chudoby vymaniť? Čo musíte pre to urobiť? Ako začnete? Aké výsledky môžete očakávať? Ako dlho to bude trvať? Koľko peňazí to bude stáť? Toto nie je radostná téma. Ale je reálna. Ak chcete vy a vaša organizácia prelomiť kruh svojej chudoby, pridajte sa k Tonyemu Myersovi na tento živý a podnetný blok plný výziev o tom, ako prelomiť cyklus chudoby mimovládnych organizácií.

#### Jak desetkrát zvýšiť príjmy z fundraisingu během pěti let

**Tomáš Vyhňálek – Člověk v tísni (CZ)**

Člověk v tísni představí své pojetí rozvoje fundraisingu za posledních 5 let. Příjmy z fundraisingu, který se přímo netýká humanitárních sbírek, vzrostly z 5 na téměř 50 milionů Kč ročně. Vedle toho oddělení fundraisingu realizuje SOS kampaně (2011 - Somálsko 15 mil. Kč, 2010 - Haiti 50 mil. Kč, povodně v ČR - 30 mil. Kč). Za toto období se zvýšil počet pracovníků fundraisingového oddělení z 1,5 úvazku na 6 lidí. Budeme tedy hovořit i o nutnosti investic jak mentálních tak finančních.

\* Takto označené bloky sa budú tlmočiť do/zo slovenčiny



## SLOVENSKO-ČESKÁ KONFERENCIA O FUNDRAISINGU

### Popis blokov

### Remeslo má zlaté dno... Alebo deravé?

13.-14. 10. 2011 Bratislava

#### **HUGO verzus KUŘE alebo Hodina deťom verzus Pomozte deťom**

**Lucia Štasselová – Nadácia pre deti Slovenska (SK)  
Alena Šváchová – Nadace rozvoje občanské  
společnosti (CZ)**

V tejto časti sa vo vzájomnej „konfrontácii“ stretnú Hugo a Kuře – reprezentanti dvoch významných verejných zbierok, ktoré dlhé roky fungujú u nás.

Lucia sa pozrie na vývoj zbierky Hodina deťom v čase, efektivitu jednotlivých fundraisingových nástrojov – aké výnosy generujú investované zdroje. Zameria sa aj na dvojitý fundraising – získavanie zdrojov na kampaň i samotných zdrojov pre následné grantovanie nadáciou. Zamyslí sa nad transparentnosťou i vnímaním značky Hodina deťom v porovnaní so značkou Nadácie pre deti Slovenska. Zbierka funguje aj vďaka partnerstvám s rôznymi mediálnymi i firemnými partnermi. Lucia sa bude tiež venovať výzvam, pred ktorými jedna z najznámejších slovenských zbierok stojí.

Alena predstaví, jak sbírka Pomozte dětem vznikla a její výsledky za 14 let. Promluví o způsobech získávání finančních prostředků: jak shromažďují finance, kolik daný způsob generuje, jak se mění poměr získaných prostředků v čase a v různých způsobech, jak pracují s veřejností a s firemními dárci. Specifickou rolí mají benefiční akce, které dobrovolnický pořádá veřejnost po celé ČR. Zvláštní úlohu hraje financování provozu sbírky: jak získávat prostředky na realizaci projektu, jaká je komunikace s dárci. Prostor dostane i vedení mediální kampaň: spolupráce s Českou televizí a mediálními partnery. Alena představí i výzkum, jak veřejnost vnímá známost a důvěryhodnost sbírky.

\* Takto označené bloky sa budú tlmočiť do/zo slovenčiny

#### **Budovanie a kultivovanie vzťahov s darcami Kay Sprinkel Grace – Transforming Philanthropy (USA)\***

Či už ľudia dávajú veľké dary osobne alebo drobné dary online, výskumy ukazujú, že chcú to isté - vzťahy s organizáciami, ktoré podporujú. Našich darcov musíme spoznávať od prvého daru. Kay Sprinkel Grace urobí prehľad stratégií vrátane ďakovných telefonátov, emailov, klasických listov, YouTube a návštev na vašich stránkach, a bude sa zamýšľať, ako každá z nich predstavuje príležitosť na pritiahnutie človeka bližšie k organizácii. Budovanie vzťahov zároveň poskytuje príležitosť na spoznávanie vašich darcov – na načúvanie ich snom, nápadom, obavám i skúsenostiam. Darcovia, s ktorými máme vybudované vzťahy, nám zostávajú verní, aj keď je peňazí málo. Príležitosť vytvárať vzťahy závisí úplne od vás a vašich zamestnancov, členov správnej rady a dobrovoľníkov. Účastníci tohto bloku sa naučia jednoduché spôsoby, ako napomôcť rozvoju vzťahov vo svojej organizácii.

#### **Od plánov k realite – ako správne navrhnúť fundraisingovú stratégiu organizácie**

**Jana Kelecsényi – Slovenský výbor pre UNICEF (SK)**

Príspevok sa bude zaoberať plánovaním aktivít neziskovej organizácie a prevedie vás teóriou a praxou efektívnych a menej efektívnych fundraisingových techník testovaných UNICEFom na Slovensku i vo svete. Konkrétne výsledky vybraných kampaní v oblasti sociálneho marketingu, zbierok, podujatí či písomných výziev - ich úspechy, aj neúspechy vám pomôžu efektívne naplánovať vaše aktivity a určiť fundraisingové priority vašej organizácie.

#### **Telemarketing - podpořte výsledky "osobnějším" kontaktem**

**Ota Kubinec – Hnutí Duha (CZ)**

Telemarketing je příležitostí jak být poměrně levně v přímém kontaktu s dárcem. Můžete mu poděkovat, pozvat na akci, nabídnout podporu kampaně nebo jej požádat o dar. V Hnutí DUHA se telemarketingu systematicky věnujeme od roku 2006, každoročně metodu inovujeme. Získané informace přinášejí peníze i důležitou zpětnou vazbu k práci Hnutí DUHA. Telefonní čísla nekupujeme, získáváme je jako součást jiných fundraisingových metod.

#### **Vytáča vás vaša správna rada?**

**Tony Myers – Myers & Associates (CAN)\***

Vytáča vás vaša správna rada? Možno sa jej členovia snažia riadiť vaše každodenné snahy získavať zdroje. Alebo napriek vašim snahám vám pri fundraisingu odmietajú pomôcť. Bez ohľadu na to, čo sa správna rada rozhodne urobiť, alebo rozhodne neurobiť, vždy to má na vás ako fundraisera nejaký dopad. Ak vás vaša správna rada privádza k šialenstvu, alebo si myslíte, že má k tomu blízko, tak potom táto časť je určená práve pre vás. Tony Myers je členom viac ako piatich správnych rád neziskových organizácií a pracoval s viac ako tuctom ďalších. Pripojte sa k Tonymu a spoločne preskúmajte, ako môžete zlepšiť svoje vzťahy so správnou radou a ako tým môžete posilniť svoje fundraisingové úsilie.



SLOVENSKO-ČESKÁ  
KONFERENCIA  
O FUNDRAISINGU



## SLOVENSKO-ČESKÁ KONFERENCIA O FUNDRAISINGU

### Popis blokov

### Remeslo má zlaté dno... Alebo deravé?

13.-14. 10. 2011 Bratislava

#### Fundraiseri všetkých krajín, spojte sa! Igor Polakovič – Centrum pre filantropiu (SK)

Začiatkom tohto roku spojilo svoje sily 12 mimovládnych organizácií a s cieľom zlepšiť fundraisingové a darcovské prostredie na Slovensku založili Koalíciu pre podporu individuálneho darcovstva. Inšpiráciou im bola česká koalícia Za snadné darcovství ako aj iné podobné koalície v ďalších krajinách Európy. V tomto bloku vám neprinesieme iba prvé skúsenosti z fungovania tejto koalície. Budeme sa venovať aj možnostiam využitia už existujúcich nástrojov pravidelného darcovstva, akými sú SIPO (sústredené inkaso platieb obyvateľstva) či TelePlatba (systém na vykonávanie opakovaných kartových platieb). A nakoniec sa porozprávame o tom, či je stále Direct Debit u nás (inkaso bez nutnosti jeho potvrdzovania v banke príjemcu) vzdialenou hudbou budúcnosti.

#### Když se zdroje krátí - Jak sebevědomě a v klidu čelit hrozícímu nedostatku financí? Jana Ledvinová – České centrum fundraisingu (CZ)

Cílem semináře je předat účastníkům informace a znalosti potřebné k tomu, aby dokázali v krátkodobém horizontu čelit akutní hrozbě omezení svých zdrojů. Na semináři se dozvíte, jak optimalizovat své příjmy, jaké zvolit strategie rozvoje dalších zdrojů a zároveň jak dlouhodobě chránit své zdroje stávající. Seminář obsahuje také několik klíčových praktických informací a návodů ke změnám řídicích a rozhodovacích procesů v organizaci s ohledem na rozvoj zdrojů. Budete mít možnost si tyto návody částečně vyzkoušet a dostanete i praktické pracovní listy pro přenos nabytých zkušeností do své organizace.

\* Takto označené bloky sa budú tlmočiť do/zo slovenčiny

#### Velcí darcovia: Kto sú a ako ich môžeme pritiahnúť?

##### Kay Sprinkel Grace – Transforming Philanthropy (USA)\*

Vaša organizácia nemusí byť veľká na to, aby prilákala veľké dary. Veľkosť a dôležitosť vášho poslania je tým, čo darcov priťahuje. Ľudia budú do vašej vízie a snov investovať, pokiaľ budú vidieť, že fungujete dobre a s otvorenosťou. Získavanie veľkých darov je súčasne umením i vedou, a to najmä v priestore, kde nové bohatstvo len vzniká a tradícia dávania chýba. Vyzývať ľudí, aby vás podporili, pretože *máte* potreby, nie je presvedčivé. Darcovia venujú zdroje, pretože sa identifikujú s potrebami, ktoré *naplňate*. Rozumejú, že tieto potreby majú odozvu v komunite. Vidia, že vaša práca je dôležitá a že prichádza v správnom čase. *Umenie* je v tom, že viete, aké máte vysielateľ posolstvá, aby ľudí oslovili a vaša práca ich zaujala a viete, akými premyslenými spôsobmi ich zapájať tak, aby sa im to páčilo. *Veda* získavania veľkých darov spočíva v tom, že poznáte systém, ako získať prvý dar a ako následne priviesť darcu od prvého daru k veľkému daru. Veda je aj v tom, ako sa naučíte vyhodnocovať, čo darca vo vzťahu s mimovládnu organizáciou hľadá. A ako zabezpečíte, že v prípade poskytnutia daru máte systémy, vďaka ktorým sa darca dozvie o dopade, na ktorom má podiel. Kay Sprinkel Grace je špecialistkou na získavanie veľkých darov a v tejto časti sa s vami podelí so svojimi skúsenosťami, chybami a úspechmi.



SLOVENSKO-ČESKÁ  
KONFERENCIA  
O FUNDRAISINGU

#### Dá sa to? Ako zmanažovať spoluprácu charity a biznisu

##### Andrej Kiska – Dobrý anjel (SK)

Oslovujete podnikateľské subjekty s požiadavkami o pomoc alebo spoluprácu a nedarí sa vám to? Máte pocit, že firmy ignorujú tretí sektor a nechcú vám pomôcť? Andrej Kiska ako skúsený podnikateľ a zároveň manažér najúspešnejšej nefiremnej charity Dobrý anjel dáva návod ako dobrým marketingom a pochopením potrieb firemného biznisu vybudovať úspešnú spoluprácu medzi oboma sektormi. V prednáške odznejú základné podmienky, ale aj praktické príklady pre oslovovanie firemných partnerov. Jediná možnosť získať návod, ako na Slovensku a v slovenských podmienkach rozvíjať charitu.

#### Mrtvý dárc, dobrý dárc

##### Jan Kroupa – České centrum fundraisingu (CZ)

Dobročinný odkaz v závěti je v České republice pořád mnohem víc tabu a velká neznámá než běžný, kulturně srozumitelný akt. Přestože je možné odkázat na prvorepublikovou tradici darování ze závěti a že se začínají objevovat první vlašťovky, stále hledáme způsoby, jak o darcovství ze závěti vůbec mluvit. Scházejí nám slova, chybějící koncepty, nemáme data, příkladů je pomálu, organizace nevědí, kde a jak začít. Tento seminář shrne, co o darcovství ze závěti v Čechách víme, seznámí účastníky s tím, jak vypadá stávající legislativa, jaké změny chystá nově navrhovaný občanský zákoník, ukáže na příklady a umožní účastníkům zamyslet se nad tím, jak by se o možnosti darovat ze závěti dalo komunikovat.



## SLOVENSKO-ČESKÁ KONFERENCIA O FUNDRAISINGU

### Popis blokov

## Remeslo má zlaté dno... Alebo deravé?

13.-14. 10. 2011 Bratislava

#### Kampaň Darovanie zo závetu

**Jozef Jarina – Asociácia komunitných nadácií Slovenska, Komunitná nadácia Bardejov (SK)**

V roku 2011 realizuje Asociácia komunitných nadácií Slovenska, ktorá reprezentuje komunitné nadácie a obhajuje ich záujmy, komunikačnú kampaň Darovanie zo závetu s podporou C. S. Mott Foundation. Dary zo závetu fyzických osôb sú v zahraničí, najmä v severnej Amerike, často najväčším zdrojom príjmov komunitných nadácií. Na Slovensku je však táto téma komunikačne veľmi citlivá a príkladov organizácií obdarovaných zo závetu, ktoré by pomohli tému zviditeľniť a lepšie uchopiť, je málo. Cieľom kampane je efektívne sprostredkovať verejnosti informácie o tom, ako a prečo podporiť neziskové organizácie darom zo závetu a ako by taký dar pre miestnu komunitnú nadáciu vedel darcovi pomôcť naplniť jeho zámer podpory komunity, ktorá mu je blízka. V prezentácii predstavíme celkový zámer a segmenty kampane.

#### Detský fond SR - skúsenosť so závetom

**Alena Synková – Detský fond SR (SK)**

Nielen o praktickej stránke, ale aj o pocitoch, ktoré ma pri vybavovaní závetu sprevádzali. Čo všetko bolo treba v rámci závetu formálne zabezpečiť a aké sme si zvolili postupy pri speňažení vecnej časti pozostalosti, ktorú sme získali.



SLOVENSKO-ČESKÁ  
KONFERENCIA  
O FUNDRAISINGU

#### „Na tango treba dvoch“ – partnerstvá mimovládnych organizácií a firiem

**Barbara Janker – WWF Austria (AT)\***

Rozdiely v motiváciách a prístupoch medzi firmami a MNO sa po dlhý čas darilo prekonávať len ťažko. V posledných rokoch však možno pozorovať rastúci počet partnerstiev medzi bývalými protivníkmi. Prečo by sme mali prehodnotiť svoje pozície a pripojiť sa k nejakej spoločnosti - a to nielen pre získanie zdrojov, ale aj pre dosiahnutie vlastných (v prípade WWF ochranárskych) cieľov? A prečo sa firmy zrazu zaväzujú k niečomu, čo ich na prvý pohľad len stojí peniaze? Tento blok poskytne odpovede na tieto otázky a ponúkne niekoľko tipov, ako efektívne spolupracovať s podnikateľským sektorom a ako sa zároveň nespreneveriť vlastným princípom. Praktickú stránku tohto (nového) prístupu preukážu reálne príklady z WWF.

#### Budovanie základiny a dlhodobých finančných rezerv nadácií

**Peter Medved' – Nadácia Ekopolis (SK)**

Nadácie a iné neziskové organizácie, ktoré vznikali v stredoeurópskych podmienkach po roku 1989, postupne definovali svoj spôsob fungovania, štruktúry riadenia, možnosti financovania a hľadali spôsoby zabezpečenia vlastnej udržateľnosti. U nadácií je jednou z ciest k udržateľnosti budovanie dlhodobých finančných rezerv. Tradícia existencie nadačných základín však v našich podmienkach nie je udomácnená a vytvára sa len postupne. Aké sú príležitosti a obmedzenia tejto stratégie? Aký je jej reálny prínos? Aké sú možnosti získavania zdrojov pre budovanie dlhodobých finančných rezerv?

#### Paleta možností pre fundraising je nevyčerpatelná

**Sefo Raclavský – F84, n.f.**

Neinvestičný fond F84 vznikol v období nástupu hospodárskej a ekonomickej krízy v roku 2008 a to bolo hlavným dôvodom hľadania nových možností pre efektívny fundraising. F84, n.f., je rýchlo rastúca dobrovoľnícka organizácia na pomoc deťom i dospelým s autizmom. Od začiatku si získal pozornosť aj spoluprácu množstva známych tvárí slovenského showbiznisu. Aj vďaka ich pomoci sa mu darí každoročne zvyšovať vyzbierané, a tým pádom aj darované finančné dary o 100%. Príspevok bude pojednávať o alternatívnych formách a spôsoboch realizácie fundraisingu. Jeho obsahom budú nielen pozitívne a úspešné príklady fundraisingu, ale aj tie menej efektívne. Väčšina úspešných konceptov bola postavená na myšlienke dobrovoľníctva pod heslom „pomáham tým, čo robím“. Cieľom príspevku je inšpirovať MNO k hľadaniu alternatívnych ciest pre fundraising.

#### Fundraising v strednej a východnej Európe z pohľadu WWF

**Andreas Beckmann – WWF DCP (AT)\***

Fundraisingový trh v strednej a východnej Európe je rozmanitý, od dobre rozvinutých a relatívne nasýtených trhov ako v Rakúsku až po Srbsko či Bulharsko, ktoré zaznamenávajú iba prvé kroky v rozvoji. Každý trh má svoje špecifické ekonomické podmienky a kultúrne špecifiká. Prezentácia poskytne podrobnejší prehľad fundraisingu WWF v regióne, na aké účely WWF získava zdroje a ako to robí, a poskytne aj nazretie do biznis plánu WWF pre celý región. Pokryje rôzne kombinácie

\* Takto označené bloky sa budú tlmočiť do/zo slovenčiny



## SLOVENSKO-ČESKÁ KONFERENCIA O FUNDRAISINGU

### Popis blokov

### Remeslo má zlaté dno... Alebo deravé?

13.-14. 10. 2011 Bratislava

finančných zdrojov, vrátane verejných a európskych fondov, fondov a nadácií, a zameria sa najmä na firemný a individuálny fundraising. Poobhliadneme sa pritom po niektorých rozdieloch medzi trhmi, ktoré robia tento región taký vzrušujúci a plný výziev.

#### Riešenia v oblasti databázového marketingu Martin Šeliga – Direct Marketing (SK)

Táto časť je určená pre tých, ktorí pracujú alebo majú záujem pracovať s direct mailom ako spôsobom získavania zdrojov. Prezentácia priblíži a vysvetlí termíny, ako sú homologizácia, verifikácia a spracovanie dát v oblasti direct marketingu. Dozviete sa, ako sa čistia či kľučujú dáta, ale aj o ich GEO lokalizácii a celkovom procese spracovania dát do ich finálnej podoby pred tým, ako si ich zakúpite či prenajmete od direct marketingovej agentúry. Prezentácia sa bude venovať aj otázkam estetickej úpravy adries a vysvetlí, aké kritériá musí spĺňať adresa, aby dostala kvalitatívny „top rating“.

#### Fundraiserův průvodce po internetu Jitka Nesrstová – Sdružení Via (CZ)

Internet a další moderní technologie nám výrazně usnadňují život. Používáme je denně ke své práci i k zábavě, ke komunikaci s přáteli, k nalezení nových kontaktů či informací a stále více i přímo k nákupům. Kouzlo nových technologií úspěšně objevuje čím dál více neziskových organizací po celém světě. V digitálním světě zvyšují jak povědomí o svých kampaních, tak online získávají nové dárcy i dobrovolníky. V rámci této části se proto nejprve zaměříme na základy online fundraisingu a na nástroje, které vám usnadní komunikaci s vašimi stávajícími i potenciálními dárci.

\* Takto označené bloky sa budú tlmočiť do/zo slovenčiny

Zároveň se podíváme na to, jak by měl vypadat k dárcům přívětivý web, a představíme si příklady úspěšných online kampaní. Na závěr se budeme věnovat možným způsobům, jak online svět propojit o off-line kanály.

#### Čierne ovce fundraisingu Igor Polakovič – Centrum pre filantropiu (SK) Katarína Bartovičová – Slovenské centrum fundraisingu (SK)

Aj vás štvú listy od pochybných organizácií, ktoré zaplňajú schránky na Slovensku i v Čechách? Aj vy ste už narazili na podvodné zbierky na ulici vo svojom meste? A chceli by ste s tým niečo spraviť? Tak sa zúčastnite tohto workshopu, na ktorom budú krátko odprezentované najpodozrivejšie fundraisingové kauzy na oboch stranách rieky Moravy a na ktorom budeme hlavne diskutovať o tom, ako s týmito čiernymi ovcami zatočiť.

*Tento diskusný blok je vyhradený iba pre pozvaných účastníkov.*

#### Sila slova "áno" Tony Myers – Myers & Associates (CAN)\*

Neexistuje žiadne slovo silnejšie, ani žiadne slovo vzrušujúcejšie, ani žiadne slovo nádejnejšie, ako je slovo "áno". Je to slovo, ktoré túži počuť každý fundraiser. Je to slovo, ktoré hľadáme vo všetkých našich rozhovoroch s darcami. Je to slovo, vďaka ktorému sa svet krúti okolo. Pripojte sa k Tonyemu Myersovi a jeho celoživotným skúsenostiam, ktoré vniesli áno do jeho sveta a jeho práce profesionálneho fundraisera. Podučte sa od Tonyho cenným lekciám, ako si aj vy môžete zvoliť áno, aby ste mohli zmeniť svoj život a život okolo vás.

#### Odborný vzdelávací seminár

#### Ako vytvoriť dynamický a úspešný fundraisingový program

Dátum: **Streda 12.10.2011** – 9:00-13:00

#### Získajte viac peňazí - Tony Myers \*

Nikdy som nevidel neziskové organizácie, ktoré by nechceli získať viac peňazí. Moje skúsenosti za ostatných viac ako 20 rokov mi hovoria, že získať "viac" peňazí znamená robiť niektoré základné veci správne. Ak urobíte tieto veci správne, budete získavať viac peňazí. Pridajte sa k Tonyemu, aby sa s vami podelil o svoje skúsenosti z toho, ako mnohým MNO pomáha rozbehnúť fundraisingový program a získavať viac peňazí. Tony má vašeň pre to, čo robí, a na stretnutí budete cítiť jeho odhodlanie prispievať k rozvoju občianskej spoločnosti vo svete. Tento interaktívny seminár sa zameria na praktické tipy, ako získavať viac peňazí.

#### Budujte na základoch - Kay Sprinkel Grace \*

Keď nastavíte svoj plán, budete potrebovať skutočný fundraisingový program, ktorý je založený na vzťahoch. Darcovia chcú pozitívnu skúsenosť. To vedie k ich zapájaniu sa. Je to o tom, ako mať systémy pre zapájanie darcov, ako sledovať vývoj vašich vzťahov s nimi, ako vytvoriť kalendár rozvoja, ako ponúkať príležitosti pre dobrovoľnícke zapojenie sa. A hlavne, ako sa uisťovať, že tí, čo do vás investujú, budú so svojou investíciou aj spokojní. Kay vám pomôže preskúmať, čo znamená vybudovanie úspešného programu, ktorý je zameraný na darcov, využíva vaše systémy a ktorý prinesie tie najlepšie skúsenosti pre vašich darcov.



## SLOVENSKO-ČESKÁ KONFERENCIA O FUNDRAISINGU

### Popis blokov

### Remeslo má zlaté dno... Alebo deravé?

13.-14. 10. 2011 Bratislava

#### Cieľové skupiny

- Fundraiseri pôsobiaci v rámci mimovládnych neziskových organizácií, poloverejných či iných súkromných inštitúcií
- Fundraiseri, ktorí získavajú zdroje na jednorazové akcie a eventy
- Členovia správnych rád a riadiaci pracovníci mimovládnych neziskových organizácií, poloverejných či iných súkromných inštitúcií
- Dodávatelia služieb a riešení pre fundraiserov a mimovládne neziskové organizácie
- Komunikačné, reklamné a PR agentúry
- Zaujímavcovia o získavanie zdrojov

#### Dátum

**Seminár:** streda 12. 10. 2011

**Konferencia:** štvrtok-piatok 13.-14. 10. 2011

#### Miesto konania

Slovenská sporiteľňa, a. s.  
Tomášikova 48  
832 37 Bratislava

[Mapa](#)

#### Účastnícky poplatok

##### **Seminár (streda 12.10.2011)**

- 1 účastník: 49 EUR
- Člen Klubu fundraiserov: 39 EUR

##### **Konferencia (štvrtok-piatok 13.-14.10.2011)**

- 1 účastník: 119 EUR
- Člen Klubu fundraiserov: 109 EUR

##### **Seminár + Konferencia (12.-14.10.2011)**

- 1 účastník: 149 EUR
- Člen Klubu fundraiserov: 129 EUR

Cena zahŕňa konferenčné materiály (vrátane z 1. konferencie o fundraisingu), obed a večerný raut 13.10. a občerstvenie cez prestávky.

Počet miest na konferencii je limitovaný.

Registrácia prebieha do 10.10.2011 alebo do obsadenia všetkých miest.

Registrácia je platná až po uhradení účastníckeho poplatku na účet organizátora pred konaním akcie.

#### Údaje pre platbu

- **Číslo účtu:** 2927832354/1100
- **Banka:** [Tatrabanka](#)
- **SWIFT:** TATR SK BX
- **IBAN:** SK35 1100 0000 0029 2783 2354
- **Variabilný symbol:** IČO organizácie, príp. dátum narodenia v tvare DDMMRRRR
- **Poznámka:** Do správy pre prijímateľa pri prevode uveďte meno a priezvisko účastníka(ov) pre identifikáciu platby

Organizátor



Slovenské  
centrum  
fundraisingu

v spolupráci



CENTRUM PRE  
FILANTROPIU



Generálny partner



Hlavní partneri



*Direct Marketing*

Partner



Sponzor štipendií



Mediálni partneri

**EUROBIZNIS**

**FIRMA  
SIESTV**

Iura Edition  
člen skupiny Wolters Kluwer



Všetky podrobnosti a registrácia na [www.fundraising.sk](http://www.fundraising.sk)