



## Začíname s programom individuálneho darcovstva Odborný vzdelávací seminár

**Host:** **Richard M. Pordes** CFRE, Richard M Pordes, LLC (USA)

**Dátum:** **Streda 10.10.2012** – 13:00-17:00

**Miesto:** Slovenská sporiteľňa, Tomášikova str. 48, Bratislava

---

Väčšina neziskových organizácií závisí vo svojich príjmoch od jedného z dvoch typov zdrojov. Môžu získavať „veľa od mála“ (napr. príjmy od verejnej správy, nadácií, „vysokohodnotných“ jednotlivcov a firiem), alebo získavať „málo od mnohých“ (množstvo malých darov od mnohých ľudí).

Tento vzdelávací seminár sa zameria najmä na „málo od mnohých“.

**13:00-13:30 >> Registrácia účastníkov**

**13:30-15:00 >> 1. časť**

**15:00-15:30 >> Prestávka na kávu**

**15:30-17:00 >> 2. časť**

Každá nezisková organizácia by sa mala usilovať vybudovať si širokú podpornú bázu, aby zabezpečila kontinuitu svojich programov. Finančná podpora zo strany verejnej správy, nadácií, firiem alebo solventných jednotlivcov sa síce získava ľahšie, avšak má jednu zásadnú nevýhodu: zajtra môže skončiť.

Mnohé verejnoprospešné organizácie, ktoré závisia od takýchto zdrojov, zaznamenali v ostatných rokoch výpadky v príjmoch. Firmy, nadácie a vláda dramaticky znížili v čase ekonomickej recesie podporu neziskovým a humanitárnym organizáciám, no medzi jednotlivcami badať snahu zachovať svoje pravidelné darcovstvo. Počas niektorých finančných kríz sa dokonca individuálne darcovstvo zvyšuje.

Po skončení tohto seminára by ste mali byť schopní naštartovať svoj vlastný program individuálneho darcovstva a zodpovedať tieto otázky:

- Prečo je program podpory postavený na širokej báze individuálnych darcov taký nevyhnutný?
- Čo by sme mali urobiť ako prvé?
- Ako a kde získame počiatočné investičné zdroje na rozbeh?
- Kedy vytvoriť posolstvo a stratégiu?
- Ako môžeme vytvoriť dobrú stratégiu?
- Ako previesť stratégiu do akčného plánu?
- Kto sú jednotlivci, ktorí nás potenciálne podporia?
- Ako ich nájsť?
- Ako ich presvedčiť, aby nás podporili?
- Kto sú naši prirodzení partneri pri rozvoji programu individuálneho darcovstva?
- Kedy je darca ozajstným darcom?
- Aká je celoživotná hodnota darcu a prečo je dôležitá?



- Metódy na zvýšenie celoživotnej hodnoty darcov
- Ako rozšíriť naše komunikačné kanály?
- Získavanie zdrojov od živnostníkov a majiteľov malých firiem
- Ako zhodnotiť úspech programu individuálneho darcovstva?

Odpovede na tieto otázky vám napovedia, či je vaša nezisková organizácia pripravená získavať prostriedky od individuálnych darcov.

Tento seminár prebehne interaktívnou formou. Hoci je určený najmä pre začiatočníkov a bude sa venovať základným princípom fundraisingu, bude si vyžadovať aktívne zapojenie sa účastníkov. Niektoré práce v skupine prebehnú v angličtine (s prekladom), no účastníci nebudú musieť medzi sebou komunikovať po anglicky.

### >> **Richard Pordes (USA)**



V januári 2006 založil Richard vlastnú konzultačnú firmu po vyše 30-ročnej praxi v UNICEFe, kde pôsobil v rôznych pozíciách v oblasti komunikácie, marketingu a fundraisingu. Ako starší fundraisingový poradca bol kľúčovým pri vedení a motivácii národných pobočiek UNICEF a národných kancelárií pri dosahovaní lepších výsledkov vo fundraisingu. Veľký podiel tohto úspechu pochádzal z toho, že hneď na začiatku za nový dynamický kanál pre fundraising a akvizíciu darcov adoptoval medzinárodný mailing.

V 90. rokoch 20. storočia zaviedol fundraising prostredníctvom priamej reakcie (direct response fundraising) a mesačného darovania v národných pobočkách UNICEFu v Hong Kongu, Japonsku a na Kórei. Radil a podporoval pobočky UNICEF v Austrálii, Kanade, Nemecku, na Novom Zélande, v Spojenom kráľovstve a USA.

V rokoch 2000–2006 pomáhal UNICEFu vytvoriť a rozšíriť fundraisingové aktivity v rozvíjajúcich sa krajinách. Pomáhal národným kanceláriám v Brazílii, Číne, Indii, Indonézii, Mexiku, na Filipínach a v Rusku.

Po svojom odchode z UNICEFu radil množstvu MNO vrátane WWF, Save the Children Alliance, Lekárom bez hraníc (MSF), UNHCR, Amnesty International, Nonviolent Peaceforce a Operation Smile.

Richard často prednáša na medzinárodných fundraisingových konferenciách. Je certifikovaným fundraiserom (CFRE - Certified Fundraising Executive). Pôsobil v operačnom výbore Medzinárodnej rady Americkej asociácie pre direct marketing a jej Neziskovej federácie. Je autorom početných článkov o neziskových organizáciách a víťazom troch Ocenení DMA Echo za prácu v oblasti fundraisingu prostredníctvom priamej reakcie (direct response fundraising).

**Odborný seminár sa bude simultánne tlmočiť do/zo slovenčiny.**

---



### Účastnícky poplatok

#### Seminár (iba streda 10.10.2012)

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

#### Seminár + Konferencia (10.-12.10.2012)

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

Cena za seminár zahŕňa tréningové materiály a občerstvenie cez prestávku.

Kombinovaná cena za seminár a konferenciu zahŕňa konferenčné materiály (vrátane z 1. a 2. slovensko-českej konferencie o fundraisingu), obed a večerný raut 11.10. a občerstvenie cez prestávky.

Počet miest na seminári a konferencii je limitovaný.

Registrácia prebieha do 7.10.2012 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:**  
SK351100 0000 002927832354
- **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

**Viac informácií a registrácia:** [www.fundraising.sk/konferencia](http://www.fundraising.sk/konferencia)

Ďakujeme za spoluprácu pri realizácii tohto seminára partnerom



Generálny partner



Hlavný partner