



Voor professionals, door professionals
Sinds 1992 de aanbieder van de enige
branche-erkende opleidingen tot fondsenwerver.

OPBOUW BEROEPSOPLEIDING FONDSENWERVING A

De beroepsopleiding richt zich op gedegen **kennis** van wervingsmethoden en –technieken, en **inzicht** hoe deze planmatig in te zetten. Deze opleiding bestaat uit drie onderdelen:

Fase 1:

Oriëntatiecursus

In een tweedaagse inleiding krijgt u een overzicht over het vakgebied, de verschillende wervingstechnieken (en welke voor uw organisatie relevant zijn) en methodes van planmatig campagnes voorbereiden en uitvoeren. In de inleiding komen onder meer aan bod:

- Geefmotieven: waarom investeren mensen in (uw) maatschappelijk project of organisatie?
- Uitgangspunten en randvoorwaarden voor succesvolle sponsor- en fondsenwerving.
- Case for Support
- Overzicht wervingstechnieken (verdieping in de vervolg dagen), nadruk ligt op werving bij particulieren.
- Organisatie(vormen), o.a. het werken met steunstichtingen.
- Financiën: kosten en baten van werving, begrotingen maken etc.
- Ethiek: mogelijkheden verkennen én grenzen bewaken.
- Methodes voor planmatig werven, beleid(plannen) en projectplannen voor sponsor- en fondsenwerving maken.
- Haalbaarheidsonderzoek

De oriëntatiecursus is het vaste startpunt van de Beroepsopleiding Fondsenwerving A. U verwerft er het inzicht om in de volgende fase van de opleiding die onderdelen te kiezen die het beste aansluiten bij uw werksituatie, belangstelling en ambitie. Overigens kan aan deze tweedaagse inleiding ook worden deelgenomen door participanten die niet de beroepsopleiding Fondsenwerving A volgen, maar die zich voor hun praktijk willen oriënteren op de materie.

Vorbereiding

De aanbevolen literatuur voor de gehele Beroepsopleiding Fondsenwerving A is het Handboek Sponsoring en Fondsenwerving voor non- profit organisaties, welke wordt uitgereikt op de eerste lesdag. Iedere docent kan extra lees- of werkopdrachten geven, echter een specifieke voorbereiding voorafgaand aan de eerste lesdag is er niet.

Fase 2: 6 modules

3F-Academy verzorgt, aansluitend op de Oriëntatiecursus, drie verplichte lesdagen over verschillende kennis- en vaardigheidsaspecten van het vak en indien noodzakelijk een Persoonlijk Opleidingsadvies Gesprek.

De volgende vier modules volgt u verplicht in het kader van uw opleiding:

1. Een compleet overzicht van de fundraising tools
Welke fondsenwervende technieken zijn er, en wanneer gebruikt u welke techniek? Welke ,on- en offline manieren , om je doelgroep te bereiken, heb je ter beschikking? Je krijgt deze dag een goed beeld van welke fondsenwervende technieken er allemaal tot je beschikking staan en wat hot is en wat de trends zijn voor de toekomst. Hierbij ligt de nadruk op het werven onder particuliere donateurs.
2. Haalbaarheidsonderzoek
Fondsen werven is een goed middel om een geldstroom te genereren, echter levert datgene wat u bedacht heeft wel haalbaar? Het is erg leuk als u een gala organiseert, maar als u onder de streep nauwelijks iets overhoudt, is alle moeite voor niets geweest. Hoe bepaalt u wat iets kost en wat het oplevert?
3. De Fondsenwerver als spin in het communicatie-web
Het is belangrijk dat u als fondsenwerver de boodschap ook goed over het voetlicht kan brengen. Echter dienen alle stakeholders wel op hun eigen manier benaderd te worden, wil de communicatie effectief zijn. Deze module zorgt voor een stevige basis.
4. Persoonlijk Opleidingsadvies Gesprek
Indien nodig bepaalt u samen met de manager opleidingen van de 3F-Academy, wat het onderwerp van het examenverslag gaat worden en welke workshops het meest van toepassing zouden kunnen zijn op de situatie/organisatie van de cursist.

Niet iedere organisatie heeft dezelfde behoefte als het gaat om fondsenwerving. Niet iedere fondsenwerver heeft dezelfde competenties om de inzet van fondsenwervende middelen tot een succes te maken. Daarom is het belangrijk om een juiste en weloverwogen keus te maken uit het workshopaanbod. Donateurwerving, Aanvragen van geld bij Vermogensfondsen, sponsoring, Online Fondsenwerving. Het zijn voorbeelden van manieren van fondsenwerving. Samen met de manager opleidingen selecteert u **twee workshops**. Een overzicht van het aanbod vindt u op de website van de 3F-Academy.

Fase 3: Werkstuk

Ter afsluiting maakt u een werkstuk in de vorm van een beknopt campagne- of projectplan voor een relatief eenvoudige case, waarmee u laat zien inzicht te hebben in de methodische samenhang van de technieken. Voorbeelden van onderwerpen: sponsorplan; donateurplan; beleidsnotitie; tussentijdse analyse van een lopende campagne; analyse van verschillende direct marketingtechnieken en een conclusie welke het meest relevant zijn voor úw organisatie; sponsorbrochure; (geteste) donateurs- of legatenfolder; donateurs- of sponsortevredenheidsonderzoek; analyse van de functionaliteit van uw huidige fondsenwervingdatabase in combinatie met een advies hoe deze te optimaliseren; etc. Desgewenst kunt u een werkstuk maken voor of over uw eigen werkpraktijk.

Het werkstuk voldoet aan de volgende eisen:

1. In de inleiding geeft u aan welke probleemstelling u gaat oplossen, ofwel welke hoofdvraag u gaat beantwoorden. Met andere woorden: wat wordt het

hoofdonderwerp van uw werkstuk, en waarom? U schetst in de inleiding de opbouw van het werkstuk zodanig dat de samenhang van de verschillende onderdelen duidelijk is.

2. De kern van het werkstuk bestaat uit een aantal logisch samenhangende tekstdelen ('paragrafen'). Zorg dat u bij afsluiting van elk tekstdeel en de aanvang van een nieuw tekstdeel de samenhang tussen beiden duidelijk wordt via verbindingswoorden, -zinnen of alinea's.
3. Zorg voor een duidelijk slot van het werkstuk, bijvoorbeeld met een hoofdconclusie (bijvoorbeeld: 'om serieus met sponsoring aan de slag te kunnen gaan met onze organisatie moet eerst de interne cultuur op een aantal punten veranderen'.) Maakt u een sponsor- of wervingsplan, dan bevat uw werkstuk onderbouwde doelstellingen en een actieplan in hoofdlijnen.
4. Het werkstuk zelf beslaat 6-10 pagina's, en eventueel bijlagen.
5. Alles vanzelfsprekend in correct Nederlands, verzorgde lay-out, sober maar zorgvuldig afgewerkt, en bij veel verschillende paragrafen voorzien van een index. Eventueel een lijst met geraadpleegde literatuur erachter.

Diploma

Om het diploma Fondsenwerving A te verwerven dient u:

- o het oriëntatieprogramma, de verplichte en de overige twee gekozen workshops bijgewoond hebben, of een goedgekeurde alternatieve leerweg in bijzondere omstandigheden
- o een voldoende te behalen voor het werkstuk

Aangepaste leerweg

Heeft u de afgelopen twee jaar reeds twee workshops bij VFW Vakopleidingen Fondsenwerving of 3F-Academy gevolgd? Dan kunt u in overleg met de directeur opleidingen vrijstelling van deelname verkrijgen.

Resultaat

Met het diploma Fondsenwerving A:

- o kunt u intern adviseren over de technieken die ingezet dienen te worden voor dié specifieke organisatie,
- o kunt u een stappenplan in hoofdlijnen en een actieplan voorstellen ter voorbereiding,
- o kunt u een projectplan en een projectpresentatie voor extern gebruik maken,
- o kunt u zorg dragen voor de organisatie en productie van communicatiemiddelen van de campagne,
- o kunt u het management ondersteunen bij de uitvoering van campagnes,
- o voldoet u aan de eisen van het functieniveauprofiel A (Junior Fondsenwerfer). Dit profiel is opgesteld door en kunt u opvragen bij IF.

Deelname

Voor deelname aan de Beroepsopleiding Fondsenwerving A is minimaal een vooropleiding op MBO-niveau vereist. Heeft u die vooropleiding niet maar wel praktijkervaring, dan bepaalt de manager opleidingen in overleg met u of de Beroepsopleiding Fondsenwerving A haalbaar is. Het is overigens niet zo dat hoger opgeleiden deze opleiding als eenvoudig ervaren. De Beroepsopleiding Fondsenwerving A is praktisch en het geleerde is direct implementeerbaar.

Doorstroming naar de Beroepsopleiding Fondsenwerving B is in principe mogelijk, echter er zal altijd een intakegesprek aan vooraf gaan.

Studieduur in uren

	Min	Max
Oriëntatiecursus	14	16

> voorbereiding	8	12
3 bijeenkomsten	20	24
> voorbereiding	24	32
2 workshops	16	16
Persoonlijk Opleidingsadvies Gesprek	2	4
Werkstuk	40	80
Marge	17	16
TOTAAL BELASTING	141	200

Kosten

De kosten voor deze opleiding zijn € 2897,00, inclusief materiaal en Handboek Sponsoring en Fondsenwerving.

De locatie is in Arkel en is goed bereikbaar met OV en er is voldoende gratis parkeergelegenheid.

Voor vragen over de Beroepsopleiding Fondsenwerving A, de Beroepsopleiding Fondsenwerving B en combinatiemogelijkheden kunt u bellen met 0183 563912 en vragen naar Jeannette Panickar of mailen naar info@3F-Academy.nl.