

# PRIKUPLJANJE SREDSTAVA

**Kako biti uspešan u savremenom fundraising-u:  
Naučite kako da odaberete prave izvore sredstava, pridobijete ih i  
ustpostavite dugoročne partnerske odnose sa svojim donatorima**

**17. februar 2006, Hotel KASINA, Beograd**

## Opis seminara

Fundraising je koristan u raznim životnim situacijama. Bilo da se radi o prikupljanju sredstava za neprofitne organizacije, za poslovni projekat ili da bi se podržala neka humana akcija, fundraiser-i prikupljaju značajne sume novca za postizanje raznovrsnih ciljeva. Da bi bio uspešan, fundraiser mora posedovati određene veštine. Između ostalog, te veštine uključuju socijanu inteligenciju, prodajni način razmišljanja, analitičnost i pragmatizam. Jedino odgovarajuća kombinacija ovih veština može dati pozitivne rezultate na dugi rok.

## Ciljevi seminara

Cilj ovog seminara je da unapredi sposobnost učesnika da se služe veštinama neophodnim za uspešan fundraising i da im pruži praktičnu osnovu za kreiranje uspešne i održive fundraising strategije. Kurs je osmišljen tako da kod učesnika razvije investicioni pristup razmišljanju o fundraising-u vodeći se savremenim svetskim trendovima u ovoj oblasti. Ovaj pristup se može primeniti u svim vrstama organizacija, bilo da su one profitnog ili neprofitnog karaktera.

Ovaj seminar je namenjen osobama koji se bave (ili planiraju da se bave) prikupljanjem sredstava, članovima odbora, preduzetnicima, menadžerima neprofitnih organizacija i svima onima koji žele da unaprede svoje fundraising veštine i saznaju više o svetskim trendovima u ovoj oblasti.

U toku ovog seminara učesnici će:

- Usvojiti osnove fundraising procesa
- Saznati kako da precizno definišu svoje potrebe za odgovarajućim sredstvima
- Naučiti kako da povežu fundraising planove sa svojim organizacionim ciljevima
- Identifikovati odgovarajuće izvore sredstava
- Naučiti kako da prilagode svoj pristup tim izvorima
- Razumeti suštinsku motivaciju onih koji daju sredstva
- Steći uvid u etički kontekst fundraising-a
- Naučiti kako da naprave fundraising plan
- Naučiti elemente fundraising plana
- Naučiti da razlikuju svoje izvore sredstava i time smanje poslovni/ operativni rizik
- Naučiti kako da uspostave i neguju dugoročne odnose sa donatorima

## Način rada

U toku treninga trener će se služiti kombinovanim metodama interaktivne komunikacije i praktičnih vežbi, elementima fundrasing teorije i praktične implementacije, Power Point prezentacijom, primerima iz prakse i otvorenom diskusijom. Učesnici će biti aktivno uključivani u proces, motivisani da postave pitanja i dele svoja razmišljanja i iskustva sa grupom.

*Trener: Ivan Čakarević, Investicioni savetnik i ICVA/CIS predavač*  
*Trajanje treninga: 1 dan*



**INTERNATIONAL COUNCIL OF VOLUNTARY AGENCIES / CENTRE FOR INTERNATIONAL SUPPORT**

Kneza Miloša 55, 11000 Belgrade, Serbia and Montenegro

Tel/fax: +381 11 3065 089, 3629 089 – E-mail: [admin@icvacis.org](mailto:admin@icvacis.org); Website: [www.icvacis.org](http://www.icvacis.org)

## **Satnica seminara**

09:30-09:45	<b>Dolazak i registracija učesnika</b>
09:45-11:30	Uvod <ul style="list-style-type: none"><li>• Šta je fundraising?</li><li>• Čija je uloga da se time bavi?</li><li>• Kako se definišu ciljevi fundraising-a?</li></ul> Istraživanje i planiranje <ul style="list-style-type: none"><li>• Proces istraživanja</li><li>• Sopstvena mreža kontakata</li><li>• Pravljenje liste potencijalnih izvora sredstava</li><li>• Selekcija ciljnih izvora</li><li>• Upoznavanje svojih izvora (donatora, fondova i sl.)</li><li>• Razvijanje adekvatnih načina za uspostavljanje kontakta</li><li>• Strukturiranje fundraising plana</li></ul>
11:30-11:45	<b>Pauza za kafu</b>
11:45-13:00	Kontaktiranje potencijalnih izvora sredstava <ul style="list-style-type: none"><li>• Načini za kontakt</li><li>• Uspostavljanje kontakta</li></ul> Apliciranje za sredstva <ul style="list-style-type: none"><li>• Elementi uspešne aplikacije</li><li>• Korisni saveti za pisanje uspešne fundraising aplikacije</li><li>• Značaj koncepta nastavka saradnje</li></ul>
13:00-14:00	<b>Pauza za ručak</b>
14:00-15:15	Merenje i evaluacija rezultata Održavanje kontakta i izgradnja partnerskog odnosa
15:15-15:30	<b>Pauza za kafu</b>
15:30-16:45	Vežba: Role play
16:45-17:00	<b>Zavšna reč i evaluacija seminara</b>

