**„Ja jako fundriser i PRowiec”**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Temat sesji** | **Czas trwania** | **Cele sesji** | **Opis metody** |
| **1 dzień – sesja dopołudniowa** | | | |
| Zagadnienia wstępne: prezentacja programu szkolenia, wyjaśnienie celów, przedstawienie metodologii i sposobu pracy, zebranie oczekiwań, stworzenie / przypomnienie kontraktu | 1 h | Przedstawienie uczestnikom programu i sposobu pracy, tak aby wiedzieli, czego mogą się spodziewać  Prezentacja celu szkolenia  Zebranie oczekiwań i wyjaśnienie, które z nich mogą zostać spełnione podczas szkolenia  Stworzenie lub przywołanie kontraktu | Interaktywna prezentacja programu i celu szkolenia.  Wyjaśnienie sposobu pracy poprzez odwołanie do metod edukacji pozaformalnej opartych na doświadczaniu i refleksji (cykl Kolba).  Oczekiwania – praca indywidualna i w mniejszych grupach, a następnie wspólne wysłuchanie na forum.  Nawiązania do kontraktu – weryfikacja obowiązujących uczestników i prowadzących podczas tego szkolenia. |
| Zagadnienia wstępne.  Istota fundraisingu.  Czy jesteśmy gotowi na fundraising? (planowanie strategiczne a fundraising) | 1,5 h | Potrzeba budowania kapitału społecznego,  procesu budowanie wizerunku i umiejętności nawiązywania oraz podtrzymywania trwałych relacji z darczyńcą,  fundraising jako sztuka dywersyfikacji źródeł, | Pierwszy element sesji to ćwiczenie, w którym zadaniem uczestników będzie prośba o datki.  Po przeprowadzeniu ćwiczenia będzie miało miejsce podsumowanie i refleksja pozwalająca odpowiedzieć w swobodny sposób na pytanie – czym jest fundraising? Kolejny punkt to wprowadzenie kilku informacji dotyczących teorii i praktyki. Na koniec modułu ćwiczenie, w którym zadaniem uczestników będzie stworzenie w grupach mini strategii fundrasingowej + prezentacja efektów |
| **Sesja popołudniowa** | | | |
| Relacje z darczyńcą – cykl relacji z darczyńcą – rola fundraisera | 1,5 h | Potrzeba i sposoby budowania i kultywowania relacji z otoczeniem i darczyńcą indywidualnym | Jako wprowadzenie „burza mózgów” pozwalające uczestnikom zebrać informacje odpowiadające na pytanie – Gdzie są nasi darczyńcy? Kolejny punkt to wprowadzenie kilku informacji dotyczących teorii i praktyki segmentacji i kultywacji darczyńców.  Na koniec modułu ćwiczenie, w którym zadaniem uczestników będzie stworzenie w grupach „Case for suport”  + prezentacja efektów |
| Metody fundraisingowe dla małych | 1,5 h | Różnice w zastosowaniu metod pracy i narzędzi fundraisera | Przegląd metod i dobrych praktyk - prezentacja multimedialna i omówienie metod fundraisingowych i dobrych praktyk (dyskusja moderowana o zastosowaniu)  Na koniec modułu ćwiczenie, w którym zadaniem uczestników będzie stworzenie w grupach krótkiej mini oferty dla sponsora + prezentacja efektów |
| Metody fundraisingowe dla dużych | 1,5 h | Różnice w zastosowaniu metod pracy i narzędzi fundraisera | Przegląd metod i dobrych praktyk - prezentacja i omówienie metod fundraisingowych i dobrych praktyk (dyskusja moderowana o zastosowaniu) |
| Podsumowanie | 30 min. | Podsumowanie i domknięcie dnia  Podzielenie się refleksją na temat tego, co się wydarzyło | Krótka rundka podsumowująca miniony dzień. |
| **Sesja wieczorna** | | | |
| Wieczór filmowy | 1 h | Obejrzenie filmów dotyczących zagadnień dotyczących fundraisingu. | Wspólne oglądanie filmów oraz dyskusja dotycząca poruszanych zagadnień |
| **2 dzień – sesja dopołudniowa** | | | |
| Powitanie i rozpoczęcie dnia | 15 min. | Rozpoczęcie dnia | Powitanie uczestników wraz z krótką rozgrzewką nawiązującą do tematu szkolenia |
| Ja jako fundraiser – moje mocne strony | 3,5 h | Możliwości sprawdzenie się w roli fundraisera (case for suport, test windy, rozmowa ze sponsorem – prezentacja oferty) | „Test windy – 30 sekundowa reklama”  Wprowadzenie oraz zasady prezentacji. Indywidualne przygotowanie wystąpień  Odgrywanie scenek przed kamerą (do wyboru test windy lub rozmowa ze sponsorem – prezentacja oferty) + informacja zwrotna |
| **Sesja popołudniowa** | | | |
| Rola PRowca i jego zadania w organizacji oraz podczas kampaniach społecznych | 3,5 h | Poznanie i zrozumienie różnic i części wspólnych ról PRowca i fundraisera, zadań i kooperacja w działaniu | Pierwszy element sesji to ćwiczenie, w którym zadaniem uczestników będzie wybór najważniejszych cechy skutecznej kampanii PR (5 z 25) Po przeprowadzeniu ćwiczenia będzie miało miejsce podsumowanie i refleksja pozwalająca odpowiedzieć w swobodny sposób na pytanie – czym są publiczne relacje i współpraca z mediami? Kolejny punkt to wprowadzenie kilku informacji dotyczących teorii i praktyki PR (w tym informacji o konferencjach i komunikatach prasowych). Na koniec modułu ćwiczenie, w którym zadaniem uczestników będzie stworzenie w 2 grupach: komunikat prasowy i scenariusz + prezentacja efektów |
| Podsumowanie dnia i ewaluacja | 30 min. | Podsumowanie i domknięcie dnia  Podzielenie się refleksją na temat tego, co się wydarzyło | Krótka rundka podsumowująca miniony dzień. |
| **Sesja wieczorna** | | | |
| Wieczór filmowy | 1 h | Obejrzenie filmów dotyczących zagadnień dotyczących PR. | Wieczór filmowy |
| **3 dzień - Sesja dopołudniowa** | | | |
| Ja jako PRowiec – moje mocne strony | 3 h | Możliwości sprawdzenia się w roli PRowca (rzecznika prasowego, prowadzącego konferencję prasową, twórcę komunikatu prasowego) i otrzymania informacji zwrotnej od pozostałych uczestników | Wprowadzenie oraz zasady prezentacji.  Indywidualne przygotowanie wystąpień (do wyboru konferencja prasowa, odczytanie komunikatu lub wypowiedź do kamery - wywiad).  Odgrywanie scenek przed kamerą + informacja zwrotna |
| Ewaluacja szkolenia | 45 min. | Podsumowanie szkolenia i poznanie potrzeb na przyszłość | Zachęcimy uczestników do podzielenia się tym, czego nauczyli się dzięki szkoleniu i czego jeszcze potrzebują w tym zakresie. |

**Program**

**„Partnerski Inkubator Kultury”**

**Moduł II:** 10 – 13 kwiecień 2014 roku

Miejsce: Hotel Eco , ul. Podrzeczna 22, Łowicz

|  |  |
| --- | --- |
| **GODZINA** | **„ Ja jako fundriser i PRowiec”** |
| **10 kwietnia 2014 r. (czwartek)** | |
| 17.00 - 19.00 | Przyjazd i zakwaterowanie uczestników |
| 19.00 | Kolacja |
| **11 kwietnia 2014r. (piątek)** | |
| **08.00** | Śniadanie |
| **09.15 – 11.00** | Powitanie uczestników szkolenie i sesja integracyjna |
| **11.00 - 11.15** | Przerwa kawowa |
| **11.15 – 13.00** | Zagadnienia wstępne: prezentacja programu szkolenia, wyjaśnienie celów, przedstawieni**e** metodologii i sposobu pracy, zebranie oczekiwań, przypomnienie kontraktu.  Zagadnienia wstępne z fundraisingu. |
| **13.00** | Obiad |
| **15.00** | Relacje z darczyńcą, metody fundraisingowe dla małych i dużych |
| **19.00** | Kolacja |
| **20.00 – 21.00** | Wieczór filmowy |
| **12 kwietnia 2014r. (sobota)** | |
| **08.00** | Śniadanie |
| **09.15 – 11.00** | Powitanie i rozpoczęcie dnia |
| **11.00 - 11.15** | Przerwa kawowa |
| **11.15 – 13.00** | JA jako fundiriser –moje mocne strony |
| **13.00** | Obiad |
| **15.00** | Rola PRowaca i jego zadania w organizacji oraz podczas kampanii społecznych |
| **19.00** | Kolacja |
| **20.00 – 21.00** | Wieczór filmowy |
| **13 kwietnia 2014r. (niedziela)** | |
| **08.00** | Śniadanie |
| **09.15 – 11.00** | **Ja jako PRowiec – moje mocne strony** |
| **11.00 - 11.15** | Przerwa kawowa |
| **11.15 – 13.00** | Ewaluacja szkolenia |
| **13.00** | Obiad |
| **15.00** | Wykwaterowanie uczestników |