



## Initiative für gemeinnütziges Vererben Fortbildung zum Aufbau einer regionalen Fach- und Kompetenzgruppe für Erbschaftsmarketing

### 2. Praxisausbildung 2017/2018 für Norddeutschland

#### ***Seien Sie von Anfang an mit dabei!***

Das Thema gemeinnütziges Vererben ist ein wichtiges „Wachstumsthema“ im Fundraising. Davon sollten auch regional tätige Organisationen und Stiftungen profitieren. Mit unserer Initiative für gemeinnütziges Vererben bieten wir ein Qualifizierungsprogramm für Fundraisingverantwortliche mit dem Ziel an, regionale Fachgruppen zum Thema Erbschaftsmarketing aufzubauen.

#### **Das Fortbildungsangebot richtet sich an:**

Fundraising-Verantwortliche mit mindestens zweijähriger Erfahrung in einer gemeinnützigen und im norddeutschen Raum tätigen Organisation oder Stiftung.

#### **Tagungsort**

Hamburg und Berlin

#### **Termine**

1. Kurseinheit: Do. 23.11. / Fr. 24.11.2017
2. Kurseinheit: Do. 25.01. / Fr. 26.01.2018
3. Kurseinheit: Do. 19.04. / Fr. 20.04.2018
4. Kurseinheit: Do. 21.06. / Fr. 22.06.2018

## Ziele

- Auf- und Ausbau fachlicher und persönlicher Kompetenzen im Bereich Erbschaftsmarketing
- Entwicklung von regionalen Fachgruppen und Umsetzung von Kooperationsprojekten zum gemeinnützigen Vererben

## Angebot

Den Kursteilnehmerinnen und -teilnehmern wird eine professionelle Fortbildung und Begleitung zur Weiterentwicklung des Erbschaftsmarketings angeboten. Sie können mit den teilnehmenden Kolleginnen und Kollegen Teil einer regionalen Fach- und Kompetenzgruppe gemeinnütziges Vererben werden.

Die Fortbildung ist auf einen längeren Gesamtzeitraum angelegt. Diese zeitliche Struktur soll die nachhaltige Implementierung bzw. Weiterentwicklung des Erbschaftsmarketing in den Organisationen begleiten und stützen.

## Leistungen

1. Die Teilnehmer/-innen werden in diesem Zeitraum an vier zweitägigen Fortbildungsveranstaltungen teilnehmen. Die Fortbildungsveranstaltungen bestehen aus zwei Hauptelementen:
  - Fundraising-Experten aus dem Dozententeam der Fundraising Akademie mit Praxis-Erfahrungen im Erbschaftsmarketing schulen die Teilnehmerinnen und Teilnehmer.
  - Im kollegialen Austausch werden konkrete Handlungsstrategien im Erbschaftsmarketing für die beteiligten regionalen Organisationen entwickelt.
2. Zusätzlich treffen sich die Teilnehmer/-innen zum kollegialen Austausch und zur Weiterentwicklung von Projekten zwischen den zweitägigen Fortbildungsveranstaltungen. Auch hier werden sie von erfahrenen Fundraising-Beraterinnen und -Beratern begleitet. Weitere Vernetzungsmöglichkeiten werden Online und bei Bedarf auch in Form von Telefonkonferenzen angeboten.

## Themenschwerpunkte

der dreitägigen Fortbildungsveranstaltungen

1. Kurseinheit: Institutional Readiness  
Ethische Fragestellungen  
Strategische Planungsschritte
2. Kurseinheit: Identifizierung potenzieller Erblasser  
Kommunikation und Beziehungspflege  
Erbrecht
3. Kurseinheit: Zeit- und Kostenplanung  
Maßnahmenplanung und Umsetzung  
Kooperationsmöglichkeiten
4. Kurseinheit: Soft Skills  
Datenschutz  
Nachhaltigkeit und Erfolgskontrolle

## Zeitlicher Ablauf und Zusatzangebot

Die Kurseinheiten beginnen jeweils donnerstags um 9.30 Uhr und enden freitags um 17.00 Uhr

*Begleitangebot:* Drei Veranstaltungen zum kollegialen Austausch zwischen den vier Kurseinheiten beginnen jeweils um 14.00 Uhr. Sie sind in der Regel auf drei Zeitstunden begrenzt.

## Kursleitung



**André Lersch** ist Leiter der Agentur KOSO – Kommunikationsberatung und Sozialmarketing, die er 2005 gegründet hat. Schwerpunkt seiner Arbeit ist die Entwicklung von Kommunikations- und Marketingkonzepten für Dienstleistungsunternehmen und gemeinnützige Organisationen. Das Leistungsspektrum gründet auf einer umfassenden beruflichen Praxiserfahrung durch langjährige Tätigkeit als Leiter einer Verlagsgesellschaft, einer mehrjährigen Referententätigkeit im sozialen Management und einem pädagogischen Studium. Er ist ausgebildet in den Bereichen Wirtschaft und Verwaltung, im sozialen Management, als Verlagsfachwirt und als Fundraising-Manager.

## Anmeldung und Kosten

Die Anmeldung muss über die gemeinnützige Organisation oder Stiftung erfolgen, für die die Teilnehmenden tätig sind. Die entsendende Organisation bzw. Stiftung verpflichtet sich, die Mitarbeiterin/den Mitarbeiter für das Fortbildungs- und Begleitungsprogramm im oben beschriebenen Umfang freizustellen und zahlt die Teilnahmegebühr in zwei Raten von jeweils 1.390 Euro (insgesamt 2.780,00 Euro).

## Anmeldeverfahren und Kontakt

Sie können sich für die Fortbildung per E-Mail, Fax oder Briefpost anmelden.

Zur Anmeldung oder bei inhaltlichen und organisatorischen Fragen stehen Ihnen Heike Sommer bei der Fundraising Akademie und André Lersch von der Agentur KOSO als Ansprechpartner der Kursleitung zur Verfügung.

Die Anzahl der Teilnehmenden ist begrenzt. Bitte melden Sie sich rechtzeitig an. Nach Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und die erste Teilrechnung.

### **ANMELDUNG**

*Heike Sommer* Fundraising Akademie  
Emil-von-Behring-Str. 3, 60439 Frankfurt / Main  
Tel. 069 58098321, Fax 069 58098271  
pbuschkaemper@fundraisingakademie.de

### **KURSLEITUNG**

*André Lersch* Agentur KOSO  
Kommunikationsberatung und Sozialmarketing  
Seerosenweg 6, 23858 Reinfeld  
Tel. 04533 208906, Mobil 0160 3676241  
info@agentur-koso.de

# ANMELDUNG

Per E-Mail, Fax oder Briefpost an:

Fundraising Akademie  
Emil-von-Behring-Straße 3  
60439 Frankfurt / Main

Agentur KOSO  
Kommunikationsberatung und  
Sozialmarketing  
Seerosenweg 6  
23858 Reinfeld

Ich melde mich verbindlich zur Teilnahme an:

## Fortbildung zum Aufbau einer regionalen Fach- und Kompetenzgruppe für Erbschaftsmarketing

**Praxisausbildung 2017/2018 in Norddeutschland am** 23.11. / 24.11.2017  
25.01. / 26.01.2018  
19.04. / 20.04.2018  
21.06. / 22.06.2018

### und Zusatzveranstaltungen zum kollegialen Austausch

Vorname, Name: \_\_\_\_\_  
Organisation / Stiftung / Firma: \_\_\_\_\_  
Straßen, Nr.: \_\_\_\_\_  
PLZ, Ort: \_\_\_\_\_  
Telefon, Fax: \_\_\_\_\_  
E-Mail: \_\_\_\_\_

Anmeldung: Die Anzahl der Teilnehmer/-innen ist auf max. 20 Personen begrenzt.

Die Anmeldungen werden in der Reihenfolge des Eingangs berücksichtigt. Eine schriftliche Anmeldebestätigung und die erste Teilrechnung erhalten Sie in der Regel unmittelbar nach dem Eingang Ihrer Anmeldung von der Agentur KOSO.

Datum, Unterschrift: \_\_\_\_\_