



## Initiative für gemeinnütziges Vererben Fortbildung Erbschaftsmarketing – verbunden mit dem Aufbau einer Fach- und Kompetenzgruppe

### Praxisausbildung 2018 in Frankfurt

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

Das Thema gemeinnütziges Vererben ist ein wichtiges „Wachstumsthema“ im Fundraising. Davon sollten über-regional und regional tätige Organisationen und Stiftungen gleichermaßen profitieren. Mit unserer Initiative für gemeinnütziges Vererben bietet die Fundraising Akademie ein Qualifizierungsprogramm für Fundraising-verantwortliche mit dem Ziel an, Fachgruppen zum Thema Erbschaftsmarketing aufzubauen.

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

Fundraising-Verantwortliche mit mindestens zweijähriger Erfahrung in einer gemeinnützigen Organisation oder Stiftung.

#### **Tagungsort**

Tagungshaus im Raum Frankfurt am Main

#### **Termine**

1. Kurseinheit: Mi. 25.04. – Fr. 27.04.2018
2. Kurseinheit: Mi. 20.06. – Fr. 22.06.2018
3. Kurseinheit: Mi. 05.09. – Fr. 07.09.2018

## Ziele

- Auf- und Ausbau fachlicher und persönlicher Kompetenzen im Bereich Erbschaftsmarketing
- Entwicklung von 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 Fach- und Kompetenzgruppe gemeinnütziges Vererben werden.

Die Fortbildung ist auf einen längeren Gesamtzeitraum von sechs Monaten angelegt. In dieser Zeit sollen neben den drei längeren Kurseinheiten die Treffen in der Arbeitsgruppe die nachhaltige Implementierung bzw. Weiterentwicklung des Erbschaftsmarketing in den Organisationen begleiten und stützen.

## Leistungen

1. Die Teilnehmer/-innen werden in diesem Zeitraum an drei dreitägigen 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 dreitägigen 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: Ethische Fragestellungen  
Identifizierung potenzieller Erblasser  
Institutional Readiness  
Strategische Planungsschritte
2. Kurseinheit: Kommunikation und Beziehungspflege  
Soft Skills für Erbschaftsfundraiser/-innen  
Kooperationsmöglichkeiten  
Erbrecht
3. Kurseinheit: Zeit- und Kostenplanung  
Maßnahmenplanung und Umsetzung  
Datenschutz  
Nachhaltigkeit und Erfolgskontrolle

## Zeitlicher Ablauf und Zusatzangebot

Die Kurseinheiten beginnen jeweils mittwochs um 13.00 Uhr und enden freitags um 16.00 Uhr

*Begleitangebot:* Zwei Veranstaltungen zum kollegialen Austausch zwischen den drei Kurseinheiten beginnen jeweils um 13.00 Uhr. Sie sind in der Regel auf drei Zeitstunden begrenzt.

## Referenten



**André Lersch** ist Leiter der Agentur KOSO – Kommunikationsberatung und Sozialmarketing, die er 2005 gegründet hat. Schwerpunkt seiner Arbeit ist die Entwicklung von Kommunikations- und Fundraisingkonzepten für gemeinnützige Organisationen und Stiftungen. 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.



**Melanie Stöhr** begann sich in den 1980er Jahren ehrenamtlich für Greenpeace zu engagieren. Sehr prägend waren für sie die Jahre als Aktivistin bei Greenpeace-Aktionen. Ab 1992 arbeitete sie als Fundraiserin beim Greenpeace e.V., deren Bereiche Großspenden, Testaments- und Erbschaftsfundraising sie erfolgreich aufbaute. Sie ist seit 1999 Vorstand der Umweltstiftung Greenpeace und inzwischen auch deren Geschäftsführerin. Melanie Stöhr unterstützt als Mitglied der Prüfungskommission, Dozentin und Studiengangsleiterin die Fundraising Akademie nach Kräften. Sie ist zusätzlich regelmäßig Referentin bei Fachveranstaltungen.



**Ehrenfried Conta Gromberg** ist Geschäftsführender Gesellschafter von Spendwerk. Er leitete über 200 Projekte für lokale und bundesweite Organisationen in den Bereichen Strategie, Geschäftsmodell, Storytelling, Großspendenfundraising. Ehrenfried Conta Gromberg ist Experte für Positionierung, Storytelling und Gesprächsführung. Besonders das Großspendenfundraising liegt ihm am Herzen. Unter anderem schult er Teams dabei, sich für eine Capital Campaign oder im Erbschaftsfundraising richtig aufzustellen. Als Autor schrieb er das Handbuch Sozialmarketing und war Mitherausgeber des Arbeitshandbuchs Finanzen für den Sozialen Bereich.

## 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 1.450 Euro (insgesamt 2.900 Euro).

## Anmeldeverfahren und Kontakt

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

Zur Anmeldung oder bei inhaltlichen und organisatorischen Fragen stehen Ihnen Petra Buschkämper 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

Petra Buschkämper 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 0171 5238855  
info@agentur-koso.de

# ANMELDUNG

Per E-Mail, Fax oder Briefpost an:

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

Ich melde mich verbindlich zur Teilnahme an:

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

**2. Praxisausbildung 2018 in Frankfurt am** 25. / 27.04.2018  
20. / 22.06.2018  
05. / 07.09.2018

**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 ca. 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 Fundraising Akademie.

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