



13.

norddeutscher
FUNDRAISING tag
21. + 22. Februar 2018
in Hamburg

Veranstalter

AGENTUR
k o | s o




Fundraising
Akademie

Kommunikation auf Augenhöhe

Aufbau und Pflege von Kontakten zu Unternehmen und Großspendern **Jaana Rasmussen**

Jaana Rasmussen

- Dipl. Kultur- u. Medienmanagerin
- Systemische Prozessberaterin und Coach
- Beratung | Training | Coaching für Menschen und Organisationen
- Schwerpunkte: Kommunikation und Führung, Storytelling und Fundraising.
- Lehrbeauftragte an der HAW Hamburg, HfMT Hamburg
- FR-Management bei Teach First Deutschland gGmbH und UKE

Welches Unternehmen passt?

- Match: Marke, Werte und Selbstverständnis
- Aktionsradius: Regional, Bezirk, bundesweit, international
- Fördersumme muss für das Unternehmen relevant sein

- Was können wir dem Unternehmen bieten?
- In welcher Abteilung sind unsere Ansprechpartner?

Zugang zu Unternehmen und Großspendern

- Ziele definieren: Welches Unternehmen passt zur Organisation?
- Welcher Großspender könnte sich für uns/ unsere Ziele interessieren?
- Desktop Recherche
- Zugänge durch Türöffner schaffen
- Networking auf Veranstaltungen
- Pitch/ Ansprache üben und kontinuierlich verbessern
- Rausgehen, hingehen, ansprechen

IGNIET TALKS #49 - 8.2. / DO. / 19:12H @ JUNGFERNSTIEG



STEPHAN PIWORUS
DER MARITIME



JENS O. MEIERT
DER METAPHYSIKER



ARND BOEKHOFF
DER HELFER



12MIN.ME
DON'T WASTE
YOUR TIME

Professionelles Networking 1

Generelles:

- Fundraising is Friendraising- wo sind Ihre Spender?
- Networking ist 30% der Arbeitszeit
- erfolgreiches Networking ist erlernbar und macht Spaß
- Welche Haltung habe ich zum Geld und zu Menschen, die über mehr Geld verfügen als ich

Professionelles Networking 2

Offline Networking:

- Gehen Sie raus! Gehen Sie allein!
- Setzen Sie sich messbare Ziele: Veranstaltungen pro Monat und Kontakte pro Veranstaltung
- Üben Sie Ihre Story/ Ihren Pitch
- Seien Sie ein interessanter Gesprächspartner
- Seien Sie **vor allem** ein guter Zuhörer
- Gegenseitigkeit

Professionelles Networking 3

Jetzt Sie:

- Wenden Sie sich bitte ihrem Sitznachbarn zu und fragen Sie:
- „Wie fühlen Sie sich dabei, wenn Sie nach einer Spende fragen?“
- Erfolgreiches Fundraising basiert auf Skillset und Mindset

Professionelles Networking 3

- Online Networking
- Plattformen LinkedIn und XING
- Social Media Facebook, Twitter, Instagram
- Setzen Sie Themen! Werden Sie Experte!
- Kreieren Sie Ihre eigene Marke in Social Media

Wer fragt, der führt. Plädoyer für „Smalltalk“

- Ziel im Auge behalten
- Gemeinsamkeiten und Anknüpfungspunkte finden
- Argumentieren und kontroverse Diskussionen vermeiden

Checkliste. Plädoyer für „Smalltalk“

- Wenn ich diesem Gespräch zuhören würde, wäre ich interessiert
- Ich stelle Fragen (80/20)
- Ich spreche nur Themen an, die für das Gespräch relevant sind
- Ich spreche Themen an, die Verbindung mit meinem Gegenüber schaffen
- Ich nutze keine Fachwörter, die mein Gegenüber nicht versteht
- Mein Gesprächspartner nimmt einen Benefit aus unserem Gespräch mit

Zuhören

- Zuhören bedeutet Aufmerksamkeit
- Zuhören ist der Königsweg von Ihrer Idee zu unserer gemeinsamen Idee.
- Zuhören meint, wirkliches Interesse am Gegenüber zu zeigen , seine Werten und Überzeugungen
- Schlüsselwörter helfen, Menschen zu verstehen
- Typischer Denkfehler: Zuviel selber reden aus Furcht, die eigenen Ideen, die eigene Organisation nicht zu vertreten.

Souveränität und Parkettsicherheit

- Mit Vorbehalten und Unsicherheiten umgehen
- Wir stehen uns als Menschen gegenüber
- Sie müssen sich nicht mit allem auskennen
- Üben, üben, üben

Dresscode

„You never have a second chance to make a first impression!“

- Sie repräsentieren ihre Organisation und fragen nach einem 5-6 stelligen Betrag
- Professionalität im Auftreten ausstrahlen
- Dresscode im Unternehmen?

„The Ask“

- Bereiten Sie das Gespräch gut vor, üben Sie das Fragen
- Stellen Sie wirklich eine Frage, auf die der Spender mit ja oder nein antworten muss
- Keine Statements, kein Konjunktiv
- Nenne Sie eine konkreten Summe und was damit erreicht wird
- Hören Sie auf zu sprechen, nachdem Sie die Frage gestellt haben

Viel Erfolg!

XING 

LinkedIn 



Jaana_Rasmus

Jaana Rasmussen

jr@jaana-rasmussen.de

fon: 040 46657125

www.jaana-rasmussen.de