Termine der digitalen Seminartage

Block 1 (Online-Seminar)
Montag, 28. September, bis
Mittwoch, 30. September 2026

Block 2 (Online-Seminar)
Montag, 30. November, bis
Mittwoch, 02. Dezember 2026

Block 3 (Online-Seminar)
Mittwoch, 27. Januar, bis
Freitag, 29. Januar 2027

Ergänzende Online-Seminare
Zusätzlich finden zwischen den Kursphasen ergänzende Online-Seminare statt (im Umfang von sieben Stunden insgesamt). Die geplanten Themen entnehmen Sie bitte der Seminarübersicht. Die Termine werden mit den Teilnehmenden der Fortbildung abgestimmt. Das Abschluss-Kolloquium findet ca. zwei Wochen vor dem dritten Modul statt.

Umfang und Kosten

Der Kurs findet an drei digitalen Blöcken statt.
Für diese neun Fortbildungstage sowie ergänzende Online-Seminare zahlen Sie inklusive Arbeitsmaterial 3.150 Euro inkl. Mehrwertsteuer.

Frühbucherrabatt bis 14. August 2026: 250 Euro

Anmeldung

Wenn Sie sich für diese Fortbildung anmelden oder sich noch genauer über den organisatorischen und inhaltlichen Rahmen informieren möchten, wenden Sie sich bitte direkt an Chantal Sorg. Anmeldungen sind auch über das elektronische Anmeldeformular möglich.

Fundraising Akademie
WERTE GESTALTEN. IDEEN FÖRDERN.

Kontakt und Ansprechpartnerin

Fundraising Akademie gGmbH
Chantal Sorg
Emil-von-Behring-Straße 3
60439 Frankfurt am Main

Postanschrift: Postfach 50 05 50
60394 Frankfurt am Main

Tel. +49 69 58098-206
sorg@fundraisingakademie.de
www.fundraisingakademie.de

Unterstützer der Initiative

Initiative Transparente Zivilgesellschaft

Partner der Fundraising Akademie

SAZ · Dialog Direct · vanacken Fundraising · LIHL SOLUTION

www.fundraisingakademie.de

Akademie
Beratung
Wissen

Fundraising Akademie
WERTE GESTALTEN. IDEEN FÖRDERN.

Online-Seminar

Fortbildung „Fundraising-Referent*in (FA)“

Neun Tage Kompaktausbildung sowie ergänzende Online-Seminare

„Fundraising-Referent*in (FA)“

Liebe Interessierte,

Fundraising ist heute weit mehr als das Versenden von Spendenbriefen. Organisationen brauchen Menschen, die Beziehungsgestaltung, Kommunikation und Strategie zusammenbringen und damit Wirkung ermöglichen. Genau dafür haben wir diese Fortbildung entwickelt.

Die Fundraising Akademie gehört zu den führenden Weiterbildungseinrichtungen im Nonprofit-Bereich in Deutschland und steht seit vielen Jahren für praxisnahe Qualifizierung und hohe Qualität. Mit diesem Kurs erhalten Sie ein kompaktes Fundament, das Sie direkt in Ihrer Organisation anwenden können. Die Inhalte sind bewusst auf die Bedürfnisse kleiner und mittlerer Einrichtungen zugeschnitten und eignen sich sowohl für Einsteiger*innen als auch für Menschen, die Fundraising nur teilweise in ihrem Aufgabenprofil haben.

Sie lernen alle zentralen Bausteine kennen, die für erfolgreiches Fundraising notwendig sind: Zielgruppen, Medienmix, Social Media, Textarbeit, Spenderpsychologie, Kampagnenplanung, rechtliche Grundlagen und mehr. Das Gelernte vertiefen Sie in einer realitätsnahen Praxisaufgabe, und im Abschluss-Kolloquium zeigen Sie, was Sie erarbeitet haben.

Wir freuen uns darauf, Sie in der Fortbildung zu begleiten.

Prof. Dr. Thomas Kreuzer
Geschäftsführer

Jirka Wirth
Studienleitung

Seminarübersicht

Block 1 Grundlagen und Instrumente (Online-Seminar)

Montag, 28. September, bis Mittwoch, 30. September 2026

Montag	Dienstag	Mittwoch
Beginn 09:00 Uhr	Planung, Umsetzung und Auswertung einer Direct-Mail-Aktion	Digitale Kommunikation im Fundraising
Einführung: Grundlagen des Fundraisings		
Der Fundraising-Markt. Spender:innen, Bedarfe und Engagement	Text und Gestaltung von Mailings – Praktische Übung mit Fallbeispielen	Fundraising-Strategien im regionalen Kontext
Fundraising und Organisationsentwicklung	Databasegestütztes Fundraising unter Berücksichtigung der EU DSGVO	Feedback und Auswertung
		Mittwoch: Ende 17:15 Uhr
		Mo-Di: Ende 17:00 Uhr

Block 2 Major Giving (Online-Seminar)

Montag, 30. November, bis Mittwoch, 02. Dezember 2026

Montag	Dienstag	Mittwoch
Beginn 09:00 Uhr	Unternehmenskooperationen und Sponsoring	Fördermittel
Großspenden-Fundraising		Donor Journey
	Stiftungen in der Fundraising-Praxis	Best Practice
		Feedback und Auswertung
Nachlass-Fundraising	Akquisition von Stiftungsmitteln	Mittwoch: Ende 17:15 Uhr
		Mo-Di: Ende 17:00 Uhr

Block 3 Konzeption & Kampagne (Online-Seminar)

Mittwoch, 27. Januar, bis Freitag, 29. Januar 2027

Mittwoch	Donnerstag	Freitag
Beginn 09:00 Uhr	Zielgruppen kennenlernen und bestimmen Argumente, Instrumente, Ansprache, Maßnahmen und Dramaturgie	Forts. Fallstudie Agentur-Arbeit
Face-to-Face		
Konzeptionslehre und Bildung der „Lernagenturen“	Exkurs: Marke als Erfolgsfaktor	Präsentation der Arbeitsergebnisse im Plenum
Das Fundraising-Konzept Einführung, Aufgabe, Briefing und Auftrag	Kreation und Kommunikation entwickeln	Auswertung der Agentur-Arbeit Feedback und Übergabe der Zertifikate
SWOT-Analyse, die Diagnose für die Strategie	Forts. Fallstudie Agentur-Arbeit	Freitag: Ende 16:00 Uhr
		Mi-Do: Ende 19:00 Uhr

Zwischen den drei Blöcken erhalten Sie zusätzliche Online Seminare, die Ihr Wissen gezielt erweitern.

Dazu gehören Geldauflagenmarketing, Gemeinnützigkeitsrecht, ein Wahlthema, das gemeinsam mit der Gruppe festgelegt wird, sowie kurze Einheiten zur Prüfungsvorbereitung und zur Agentur-Arbeit. Diese Extras geben Ihnen zusätzlichen Praxisnutzen und stärken Sie für Ihren Abschluss.

Top-Referent*innen

Unsere Referent*innen sind Fachleute aus der Praxis mit bundesweitem Renommee. Es sind Fachleute wie etwa Anwälte, Controller, Unternehmensberater und Kommunikationswissenschaftler, die eine fundierte theoretische Basis mit intensiver praktischer Erfahrung paaren. Sie kennen durch ihre berufliche Karriere und durch zahlreiche Beratungen und Workshops die spezifischen Herausforderungen von Nonprofit-Organisationen.

Studienleitung

Jirka Wirth, Dipl.-Betriebswirt (BA) und Fundraising-Manager (FA), ist Fundraising-Experte mit über 20 Jahren Erfahrung in der Leitung von kleinen bis großen Fundraising-Programmen für gemeinnützige Organisationen, u.a. als Fundraising-Direktor bei Ärzte ohne Grenzen. Seine Expertise umfasst fast alle Bereiche des Fundraisings – von Direktmarketing-Aktivitäten wie F2F, Telemarketing und DRTV bis zu digitalem Fundraising, Unternehmenspartnerschaften sowie Großspender- und Legatsprogrammen. Er unterstützt heute NPOs weltweit bei der Strategieentwicklung, u.a. bei Markteintritts- und Wachstumsstrategien.