Termine der digitalen Seminartage

Modul 1 bis 3
Montag, 18.01. bis Mittwoch, 20.01.2027

Modul 4 bis 6
Montag, 22.02. bis Mittwoch, 24.02.2027

Umfang und Kosten

Die Fortbildung findet an zwei digitalen Dreitagesblöcken statt.

Für diese 6 Fortbildungstage zahlen Sie inklusive Arbeitsmaterial 3.100 Euro (inkl. Mehrwertsteuer).

Frühbucherrabatt bis 20. November 2026: 300 Euro

Anmeldung

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

Fundraising Akademie
WERTE GESTALTEN. IDEEN FÖRDERN.

Kontakt und Ansprechpartnerin

Fundraising Akademie gGmbH
Heike Sommer
Emil-von-Behring-Straße 3
60439 Frankfurt am Main

Postanschrift: Postfach 50 05 50
60394 Frankfurt am Main

Tel. +49 69 58098-124
sommer@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.



Referent*in Großspenden-Fundraising (FA)

6-tägige Fortbildung
Der Kurs für die Praxis aus der Praxis

Referent*in Großspenden-Fundraising (FA)

Großspenden, Philanthropie, Family Office

Großspenden-Fundraising ist das größte Wachstumsfeld im deutschsprachigen Spendenmarkt. Vermögende und hochvermögende Personen, Unternehmer*innen und Manager*innen verfügen über hohe finanzielle Ressourcen, fühlen sich jedoch häufig nicht mitgenommen und angesprochen. Welche Erwartungen haben diese Menschen an gemeinnützige Organisationen und Projekte? Wie können Fundraiser*innen die Großspender*innen erreichen und zielgeführt einladen?

In sechs Modulen werden die wichtigsten Punkte für ein erfolgreiches Großspenden-Fundraising erarbeitet: Motivationstechniken, Selbstmanagement und Vertriebsmethoden bilden thematische Schwerpunkte. Dabei wird Andreas Schiemenz von fünf erfahrenen Kolleginnen und Kollegen aus den Bereichen Großspenden-Fundraising, Strategie- und Organisationsentwicklung sowie Kommunikation und Rhetorik unterstützt. Praktische Übungen der teilnehmenden Personen bilden den Mittelpunkt der gesamten Fortbildung, um Sie bestmöglich für die erfolgreiche Ansprache von Großspender*innen zu qualifizieren.

Wir freuen uns auf Sie.

Prof. Dr. Thomas Kreuzer Andreas Schiemenz

„Der Kurs gehörte zu dem Besten, was mir je passieren konnte. Die Kurstage habe mich wirklich sehr motiviert und ich kann jetzt engagiert und informiert mit großen Schritten voran gehen.“ Torsten M.

Studienleitung



Andreas Schiemenz ist seit über 30 Jahren haupt- und ehrenamtlich im Fundraising aktiv: ein Berufsleben zwischen Fundraising und Key-Account-Vertrieb. Unter anderem hat der Volkswirt für die Johanniter-Unfall-Hilfe und den Verein Berliner Stadtmission den Bereich Fundraising ausgebaut. Vor seiner Zeit im Non-Profit-Sektor war er viele Jahre als Marketing- und Vertriebsberater für die Wirtschaft tätig. Der Marketing- und Fundraisingexperte hatte verschiedene Geschäftsführerfunktionen inne und arbeitet seit einigen Jahren als strategischer Berater für gemeinnützige Organisationen, Stiftungen, Unternehmen und vermögende Privatpersonen.





DIE **6 MODULE** IM ÜBERBLICK

MODUL 1: Die Basics

Die Grundlagen für das Großspenden-Fundraising und den Vertrieb werden anhand von Praxisbeispielen vermittelt und miteinander in Einklang gebracht.

- Großspenden-Fundraising in der Organisation
- Recht und Steuern
- Unternehmenskooperationen
- Verkaufen und Vertrieb
- Vertrieb im Fundraising
- Steuerung und Evaluierung von Großspenden-Fundraising
- Marktdaten und Spendenmarkt

MODUL 2: Organisation

Im Zentrum des Fundraisings stehen die Spender*innen. In diesem Modul geht es um die Auswahl der relevanten Zielgruppen. Die Zielgruppendefi nitionen dienen als Grundlage für eine Anspracheliste.

- Definition von Ziel- und Dialoggruppen
- Identifikation von Gebermilieus
- Erstellung einer Anspracheliste
- Prospect Research und Analysen

MODUL 3: Kommunikation

Die eigene Sprechfähigkeit bei Gesprächen mit Geber*innen zu stärken steht im Mittelpunkt dieses Moduls. Anhand von Übungen aus den Bereichen Rhetorik, Improvisation und Comedy entsteht ein vollkommen neuer Zugang für die Teilnehmenden.

- Persönlichkeitsbetrachtung
- Rhetorikübungen
- Gesprächsvorbereitung

MODUL 4: Philanthropie und Großspenden

Der Erfolg liegt in den beteiligten Personen. Daher ist es wichtig, sich selbst und die Geber*innen motivieren zu können. Ausgangspunkt der Motivation ist das eigene ICH, die Persönlichkeit der Fundraiserin und des Fundraisers. Sich selbst zu motivieren ist der entscheidende Faktor im Fundraising. Nur wer selbst brennt, kann auch sein Gegenüber entzünden.

- Eigenmotivation
- Motivation in der Organisation
- Motivation der Gebenden

„Ich kann kaum in Worte fassen, wie sehr ich als Quereinsteigerin von diesem Kurs profitiert habe – fachlich und persönlich! Der freundschaftliche, offene Austausch, die fachlich extrem kompetenten Referenten, die Bereitschaft aller, ihr Wissen und ihre Erfahrungen mit uns zu teilen – unbezahlbar!“ Antje P.

MODUL 5: Pitchen und Präsentieren

Wie gelingt eine überzeugende Präsentation; praktische Übung und Bewertung.

MODUL 6: Gesprächsführung

Gute Gespräche mit Geber*innen schaffen das notwendige Vertrauen, um Spenden zu ermöglichen. Eine effektive Gesprächsführung muss für beide Seiten gewinnbringend sein. Potentielle Unterstützer*innen benötigen individuelle Informationen und Gesprächsformen, das Fundraising ebenfalls. Diese Anforderungen zusammenzubringen ist ein wichtiger Teil des Abschlussmoduls.

- Rollenspiele aus dem Berufsalltag
- Terminabstimmung am Telefon
- Überzeugende Gesprächsführung durch persönliche Stärken
- Follow-Up und Zusammenfassung des Kurses