

Informacja o zawodzie

Fundraiser

Profesjonalny pośrednik dobra

Spis treści

Wstęp	3
1. Zadania i czynności robocze	3
2. Środowisko pracy	4
3. Wymagania psychologiczne	5
4. Wymagania zdrowotne	6
5. Warunki podjęcia pracy w zawodzie	6
6. Możliwości zatrudnienia oraz płace	10
7. Przydatne adresy	10

Pozyskiwanie środków na działalność organizacji wymaga przemysłanych i kompetentnych działań, innymi słowy wymaga profesjonalnego fundraisingu.

Termin „fundraising” powstał z połączenia dwóch angielskich słów: „fund” – fundusze i „raising” – zbieranie. Określa się nim działania polegające na pozyskiwaniu funduszy, dóbr i usług na rzecz organizacji pozarządowych, instytucji kulturalnych, edukacyjnych, placówek opiekuńczych i medycznych oraz różnorodnych akcji charytatywnych.

Najpopularniejsze metody fundraisingowe to m.in. kwesty, loterie, aukcje, imprezy publiczne połączone ze zbiórkami pieniędzy, biegi uliczne, sprzedaż cegiełek, klikanie w bannery na stronach internetowych. Fundusze bywają zbierane na różne cele społeczne przez organizacje religijne, naukowe, sportowe, młodzieżowe, domy dziecka, szpitale, hospicja, szkoły i uczelnie. Najbardziej znane w Polsce kampanie fundraisingowe to: Pajacyk, Wielka Orkiestra Świątecznej Pomocy, SOS Wioski Dziecięce, Greenpeace.

Aby organizacja miała środki na realizację swojej misji, a jej sytuacja finansowa była stabilna należy zatrudnić **fundraisera** - osobę zajmującą się tym profesjonalnie. Człowieka, który zadba o dobre relacje pomiędzy organizacją a jej otoczeniem, czyli potencjalnymi darczyńcami.

Zadania i czynności robocze

Podstawowym zadaniem fundraisera jest pozyskanie funduszy. Innymi słowy jego zadaniem jest znalezienie sponsora. W tym celu tworzy bazy danych potencjalnych darczyńców oraz sponsorów, aby wiedzieć, którą firmę i w jaki sposób poprosić o wsparcie. Typowanie potencjalnych sponsorów i darczyńców oparte jest na analizie danych dotyczących działalności prospołecznej firm, którą to analizę fundraiser powinien wcześniej sporządzić. Powinna ona zawierać informacje dot. m. in. realizowanej polityki społecznej firm, tworzonego wizerunku firmy. Dlatego też jego zadaniem jest przygotowywanie planów oraz indywidualnych propozycji współpracy dopasowanych do potrzeb i specyfiki poszczególnych darczyńców i sponsorów – opracowanie swego rodzaju biznesplanu swojej działalności.

Fundraiser na spotkania z potencjalnymi darczyńcami musi być doskonale przygotowany. Podczas spotkań wyjaśnia, na czym polega konkretny projekt, cel, do sfinansowania którego chce przekonać. Innymi słowy prowadzi on promocję działań statutowych swojej organizacji w środowisku.

Jednym z jego głównych zadań jest kreowanie i koordynacja kampanii pozyskiwania funduszy oraz nowych darczyńców, z wykorzystaniem różnych kanałów komunikacji. W tym celu ważna jest rozwinięta współpraca z mediami i pozyskiwanie darmowych reklam w ramach prowadzonych kampanii. Obowiązkiem fundraisera jest dokonanie analizy wyników kampanii i na jej podstawie planowanie następnych. Opracowanie i realizowanie strategii fundraisingu oraz poszukiwanie i rozwijanie źródeł finansowania, pochodzących m. in. z funduszy unijnych, również należy do jego obowiązków. Związane jest z tym przygotowywanie sprawozdań na temat zakresu i sposobu wykorzystania pozyskanych środków.

Oprócz pozyskiwania funduszy, zadaniem fundraisera jest też pokazanie darczyńcy, że jego pieniądze zostały wykorzystane w sposób właściwy i zgodny z przeznaczeniem. Ważne jest również docenienie gestu sponsorów. Czasem jest to tablica pamiątkowa na budynku, którego budowę współfinansowali, czasem zwykłe podziękowania. Łatwiej jest przekonać darczyńców, gdy mają szansę pozostawić po sobie coś trwałego i widzą sens swojej pomocy (np. mogą zobaczyć konkretną protezę kupioną za ich pieniądze). Dlatego fundraiser powinien umieć przygotowywać „ofertę podziękowania” dla poszczególnych firm.

W zakresie działań fundraisera jest nie tylko nawiązywanie nowych kontaktów, ale i podtrzymywanie dotychczasowych. Istotą pracy fundraisera jest budowanie wieloletnich, stabilnych relacji z otoczeniem. W tym zawodzie niezbędna jest więc konsekwencja.

W swojej pracy fundraiser powinien kierować się zasadami zawartymi w Międzynarodowej Deklaracji Zasad Etycznych w Fundraisingu. Pięć ważnych zasad w działalności fundraisera to: uczciwość, szacunek, konsekwencja, empatia oraz przejrzystość. W Deklaracji określono również standardy działalności, których fundraiser powinien przestrzegać. Tekst Deklaracji można znaleźć na stronie Polskiego Stowarzyszenia Fundraisingu (<http://fundraising.org.pl/wp-content/uploads/2012/06/DeklaracjaEtyczna.pdf>).

Środowisko pracy

Fundraiser zwykle nie ma normowanego czasu pracy – musi być elastyczny i dostosować swoje godziny pracy do spotkań zaplanowanych z potencjalnymi klientami. Nierzadko są to również popołudniowe godziny pracy.

Podstawowe miejsce pracy fundraiser to biuro – siedziba np. fundacji czy stowarzyszenia. Ale większość spotkań odbywa się zwykle na zewnątrz - u partnerów – stąd potrzeba ciągłego przemieszczania się, bycia w ruchu.

Należy też brać pod uwagę formę wykonywania tego zawodu – w przypadku fundraisingu-on-line praca oczywiście w większości jest wykonywana przy komputerze w biurze, a w przypadku streetfundraisingu na zewnątrz.

Jest to praca w przeważającej części o charakterze indywidualnym, samodzielnym. Fundraiser do czynienia z ciągłym kontaktem z innymi ludźmi – są to kontakty bardzo intensywne i niezbędne. Główny cel jego pracy zostaje osiągnięty dzięki zachęcaniu, przekonywaniu, negocjacom, konsultacjom i odpowiedziom na pytania.

W codziennej pracy fundraiser wykorzystuje urządzenia biurowe: komputer (wraz z odpowiednim oprogramowaniem i dostępem do Internetu), telefon, fax itp. Coraz częściej komunikuje się z klientami za pośrednictwem nowoczesnych technologii.

Wymagania psychologiczne

Dla dobrego wykonywania swojej pracy fundraiser musi posiadać wysoko rozwinięte umiejętności organizacyjne – dobrze planować zadania i czas oraz konsekwencję w działaniu. Tak więc musi to być osoba zorganizowana i uporządkowana.

Wymagana jest również zdolność koncentracji, a z drugiej strony podzielność uwagi. Niezbędna jest także zdolność przekonywania i łatwość komunikowania się. Fundraiser reprezentuje stowarzyszenie czy instytucję – jest jej wizytówką, a więc powinien wyglądać, mówić i zachowywać się tak, by zrobić i pozostawić po swojej wizycie dobre wrażenie.

Bardzo ważne są takie cechy jak: otwartość, łatwość nawiązywania kontaktów, siła przebicia. To nie jest praca dla osób nieśmiałych i małomównych - nie zawsze jest łatwo dotrzeć do potencjalnych sponsorów i nawiązać kontakt. Potrzeba więc dużo determinacji i konsekwencji w działaniu oraz w realizacji planowanych działań.

W pracy fundraiser niezmienne przydatne są umiejętności menedżerskie, negocjacyjne oraz zdolność przekonywania. Niezbędne są również takie cechy jak: uprzejmość, takt, umiejętność słuchania i panowania nad sobą oraz inteligencja emocjonalna.

W działaniach w tym zawodzie niezwykle ważna jest wytrwałość i odwaga, odporność na stres, inicjatywa, umiejętność podejmowania szybkich decyzji.

Wymagania zdrowotne

Osoba podejmująca pracę jako fundraiser powinna cechować się ogólną dobrą sprawnością fizyczną. Nie powinna mieć także zaburzeń sprawności kończyn górnych i dolnych – ze względu na konieczność ciągłego przemieszczania się, prowadzenia rozmów w firmach i miejscach niedostosowanych do potrzeb osób niepełnosprawnych.

Zawód ten wymaga również dużej odporności na stres i działania pod presją czasu.

Przeciwwskazaniem do wykonywania zawodu są wady wymowy, które uniemożliwiają komunikację werbalną z klientem oraz wszelkie zaburzenia psychiczne.

Warunki podjęcia pracy w zawodzie

Do wykonywania pracy fundaisera nie ma ściśle określonych kryteriów. Wśród oczekiwań stawianych przez pracodawców w ofertach pracy pojawia się często przynajmniej roczne doświadczenie w pracy o takim charakterze. Jeśli chodzi o wymagania związane z poziomem wykształcenia, najczęściej pojawia się wykształcenie wyższe – preferowane kierunki – ekonomia, finanse, zarządzanie funduszami i projektami UE, prawo, administracja, zarządzanie. Nierzadko pracodawcy poszukują absolwentów dziennikarstwa, politologii, marketingu, PR. Swoich sił w fundraisingu mogą próbować również osoby z wykształceniem średnim. Oprócz wykształcenia bowiem bardzo ważne są, wspomniane powyżej, predyspozycje osobowościowe i umiejętności interpersonalne.

Można doskonalić swoją wiedzę oraz umiejętności kształcąc się na studiach podyplomowych. Przykładowe:

Fundraising w organizacji pozarządowej

Wyższa Szkoła Humanitas

ul. Kilińskiego 43

41-200 Sosnowiec

Pokój: 104 (I piętro)

tel.: 32 363 12 21

e-mail: podyplomowe@humanitas.edu.pl

Menedżer zarządzania organizacjami pozarządowymi

Wyższa Szkoła Handlowa w Radomiu

ul. Traugutta 61a

26-600 Radom

tel./fax. 48 363 22 90

tel./fax. 48 363 22 91

e-mail: wsh@wsh.pl

<http://wsh.pl/wp-content/uploads/2015/02/menedzer-zarzadzania-organizacjami-pozarzadowymi.pdf>

Menedżerowie organizacji pozarządowych

Katedra Studiów Transatlantyckich i Mediów Masowych

Wydział Studiów Międzynarodowych i Politologicznych

Uniwersytet Łódzki

ul. Lindleya 5a

90-131 Łódź

<http://studiapodyplomowe.uni.lodz.pl/studium/menedzerowie-organizacji-pozarzadowych-2/>

Umiejętności związane z fundraisingiem można również zdobywać i doskonalić podczas szkoleń organizowanych np. przez:

Polskie Stowarzyszenie Fundraisingu

31-009 Kraków

ul. Szewska 20/4

tel. 663 480 000

szkolenia@fundraising.org.pl

www.szkolenia.fundraising.org.pl

Szkolenia:

- ABC Fundraisingu i Sponsoring
- Fundraising dla każdej organizacji
- Fundraising dla każdej organizacji – zrób to u siebie!
- Sponsoring i budowanie relacji z biznesem
- Strategie, metody i narzędzia fundraisingu

Opracowano w CliPKZ w Tarnowie na podstawie informacji umieszczonych na stronach Internetowych:

www.fundraising.org.pl, http://www.praca.pl/poradniki/lista-stanowisk/organizacje-pozarzadowe-wolontariat/fundraiser_pr-956.html, <https://instytutfundraisingu.pl>,

wrzesień 2017 r.

- Podstawy fundraisingu
- Fundraising – pakiet na start!

Instytut Fundraisingu

ul. Hoża 27a lok. 13

00-521 Warszawa

tel. 516 004 008

e-mail: kontakt@i-fr.pl

skype: instytutfundraisingu

www.instytutfundraisingu.pl

Szkolenia:

- Początkujący fundraiser
- Pisanie skutecznych listów fundraisingowych
- Nowe trendy w fundraisingu on-line
- Znajdź sponsora, czyli jak napisać skuteczną ofertę sponsorską

Gryszka Fundraising Advisor

02-009 Warszawa

Al. Niepodległości 245/17

tel. 535 050 599

e-mail: f.niemyski@fundraisingadvisors.pl

www.fundraisingadvisors.pl

Szkolenie:

- Fundraising – pierwsze kroki na drodze do milionów

Certyfikat Zawodowego Fundraiser

O certyfikat może ubiegać się fundraiser z doświadczeniem, który przeprowadził z sukcesem kampanię fundraisingową. Dodatkowo musi być członkiem Polskiego Stowarzyszenia Fundraisingu.

Certyfikat sygnowany jest znakiem Europejskiego Stowarzyszenia Fundraisingu i poświadcza przynależność do zawodowej grupy fundraiserów.

Zasady przyznawania certyfikatu.

1. Zebranie poprzez kampanie fundraisingowe kwotę minimum 1 000 000 zł.

2. Złożenie w terminie wyznaczonym przez Polskie Stowarzyszenie Fundraisingu raportu z przeprowadzonych kampanii fundraisingowych. Raport musi zawierać informacje o zrealizowanych celach, metodach fundraisingowych oraz sumie zebranych środków.
3. Przedłożenie rekomendacji od organizacji w których fundraiser przeprowadził kampanie fundraisingowe.
4. Podpisanie Deklaracji Etycznej Fundraisingu.
5. Przesłanie artykułu na 10 000 znaków pokazującego pracę z wybraną metodą fundraisingową lub skuteczną kampanię fundraisingową przeprowadzoną pod własnym kierownictwem.
6. Uczestnictwo w zajęciach dla zawodowych fundraiserów.
7. Przeprowadzenie zajęć na szkoleniu CFR dzieląc się swoimi doświadczeniami fundraisingowymi.
8. Członkostwo w Polskim Stowarzyszeniu Fundraisingu z opłaconymi składkami na rok bieżący.
9. Opłacenie kosztów certyfikatu (Opłata organizacyjna, koszty certyfikacji w tym składki i certyfikat EFA.).
10. Przekazanie w wyznaczonym terminie dowolnemu członkowi Zarządu dokumenty.

Informacje i zgłoszenia:

psf@fundraising.org.pl

tel. 663 480 000

Certyfikat CFR

Międzynarodowy certyfikat Europejskiego Stowarzyszenia Fundraisingu (EFA), respektowany w krajach UE, przyznawany jest uczestnikom kursu CFR (Kurs Profesjonalnych Fundraiserów), którzy pozytywnie zdają egzamin weryfikujący wiedzę oraz zaplanują i przeprowadzają z sukcesem kampanię fundraisingową dla swojej organizacji. Certyfikat potwierdza umiejętności nabyte w trakcie kompleksowych i wysokospecjalistycznych szkoleń z zakresu fundraisingu. Uzyskanie certyfikatu EFA dowodzi zdobycia kwalifikacji do samodzielnej pracy na stanowisku fundraisera w instytucji społecznej lub organizacji non-profit.

Uczestnikami projektów szkoleniowych są pracownicy NGO w Polsce.

Celem głównym certyfikacyjnych projektów szkoleniowych jest podnoszenie wiedzy i kwalifikacji pracowników NGO w Polsce, w zakresie profesjonalnego fundraisingu.

Szczegółowe informacje można znaleźć w broszurze:

http://www.szkolenia.fundraising.org.pl/wp-content/uploads/2012/04/DD_EFA_certification_polish_071009_final.pdf

Możliwości zatrudnienia oraz płace

Najczęstszym miejscem zatrudnienia dla fundaisera są organizacje pozarządowe. Jednak rynek pracy dla specjalistów od fundraisingu się rozwija. Po ich usługi sięgają również inne organizacje – np. teatry, szpitale i szkoły wyższe, zarządy klubów sportowych, domów dziecka czy teatrów.

Forma pracy może być różnorodna – najczęściej są to umowy-zlecenia, ale nierzadko jest możliwość zatrudnienia na podstawie umowy o pracę.

Wynagrodzenie zależy od tego, dla jakiej organizacji lub instytucji fundraiser pracuje. Według różnych źródeł (<http://www.moja-pensja.pl>, www.wynagrodzenia.pl, <http://metrocafe.pl/>) fundraiser zarabia od połowy przeciętnego krajowego wynagrodzenia wwyż.

Zasada określona w Kodeksie etycznym fundaisera stanowi, iż kryteria określające wynagrodzenie za działalność fundaisera muszą zostać uzgodnione wcześniej i nie powinny być oparte na procentach od zebranych funduszy. Oznacza to, że fundraiser powinien mieć jasno określoną stałą pensję, niezależną od uzyskiwanych wyników.

Przydatne adresy

Polskie Stowarzyszenie Fundraisingu

ul. Nowy Świat 33/13

Warszawa

tel. 12 423 80 07

psf@fundraising.org.pl

www.fundraising.org.pl

www.ngo.pl. - portal organizacji pozarządowych, m. in. zawiera oferty pracy

www.baza.ngo.pl - bazy danych organizacji pozarządowych i instytucji

Instytut Fundraisingu
ul. Hoża 27a lok. 13
00-521 Warszawa
kontakt@i-fr.pl
tel. 516 004 008
Skype: instytutfundraisingu
<https://instytutfundraisingu.pl>

Podręcznik do fundrasingu – *Fundraising. Teoria i praktyka*

http://www.fundraising.org.pl/wp-content/uploads/2015/07/ksi%C4%85zka_fina%C5%82_podr%C4%99cznik_fundraisingu.pdf

Opracowano
w Centrum Informacji
i Planowania Kariery Zawodowej w Tarnowie
wrzesień 2017 r.