

Кто должен заниматься фандрайзингом? Профессиональные компетенции специалиста

22.11.2019
Н.ПАВЛОВА

СЕКРЕТ УСПЕШНОГО ФАНДРАЙЗЕРА

Отличный стратег

Современный поисковик

Вечный студент

Прекрасный аналитик

Командный игрок

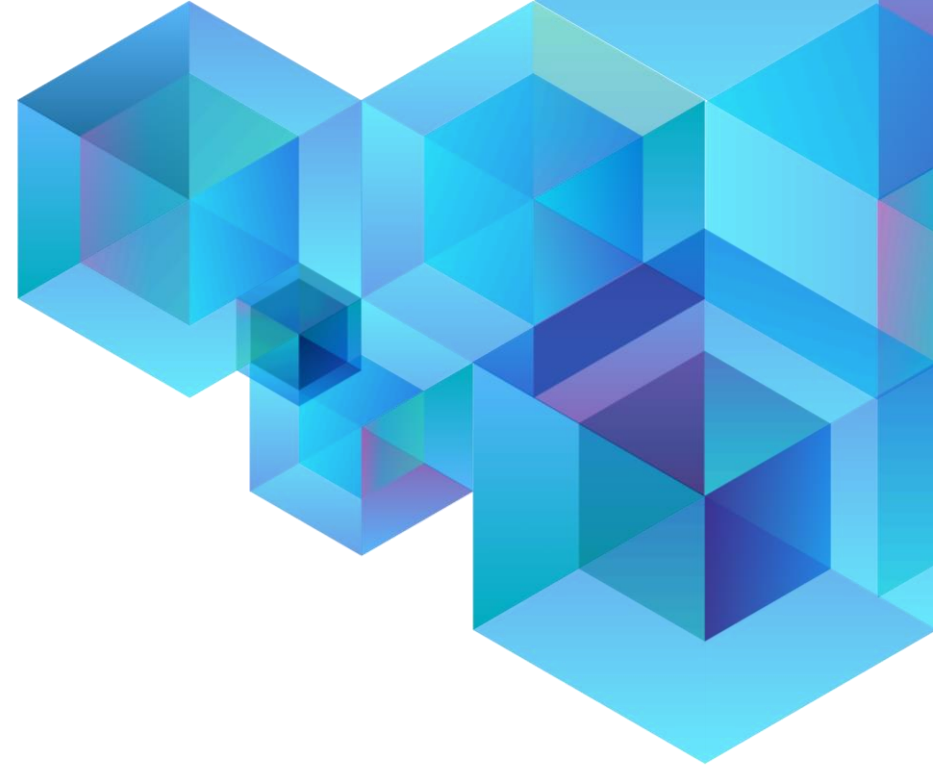
Позитивен

Упорен Умеет расставлять приоритеты

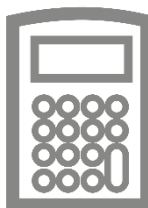
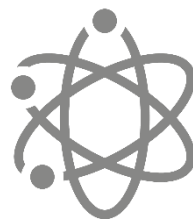
Терпелив

Хороший психолог

Правильный собеседник



10 ШАГОВ К УСПЕХУ



ГЛАВНЫЕ ТЕЗИСЫ: ВЕРЬ В ТО, ЧТО ДЕЛАЕШЬ

Все сотрудники НКО должны не только знать устав, ценности, миссию и стратегию организации, но и разделять их полностью.

ГЛАВНЫЕ ТЕЗИСЫ: СТРОЙ ОТНОШЕНИЯ

Фандрайзинг \neq деньги

Фандрайзинг = отношения

Фандрайзинг = общие ценности

ГЛАВНЫЕ ТЕЗИСЫ: РАСТАВЛЯЙ АКЦЕНТЫ

ПРИНЦИП ПАРЕТО

80% поступлений приходят
от 20% доноров

20% поступлений приходят
от 80% доноров

С КЕМ ХОТИТЕ РАБОТАТЬ ВЫ?

ГЛАВНЫЕ ТЕЗИСЫ: ИЩИ «СВОЕГО» ДОНОРА

В мире очень много богатых людей.
Задача фандрайзера не искать
богатых,
а искать людей, которые разделяют
ценности НКО

ГЛАВНЫЕ ТЕЗИСЫ: СПРОСИ СОВЕТ

Хочешь получить совета,
попроси денег.

**ХОЧЕШЬ ПОЛУЧИТЬ ДЕНЬГИ,
ПОПРОСИ СОВЕТА.**

ГЛАВНЫЕ ТЕЗИСЫ: СЛУШАЙ

У человека 2 уха и 1 рот.

“СЛУШАЙ, ЧТОБЫ ПОНЯТЬ...”

В РАЗГОВОРЕ С ДОНОРОМ

- Следи за собой
- Слушай глазами
- Следи за эмоциями
- Понимает ли тебя собеседник?
- Понимаешь ли ты собеседника?
- Есть ли у вас связь?
- Не теряет ли собеседник внимания?
- Есть ли реакция на вас/ваши действия?
- Она позитивная или негативная?

ГЛАВНЫЕ ТЕЗИСЫ: НЕ СДАВАЙСЯ

«НЕТ» ≠ «НИКОГДА»

ГЛАВНЫЕ ТЕЗИСЫ: БУДЬ В КОМАНДЕ



TEAMWORK!
WORKING TOGETHER GETS THE GOODS!

ГЛАВНЫЕ ТЕЗИСЫ: УЧИТЬСЯ У ЛУЧШИХ

- конференция «Белые ночи фандрайзинга»
 - ежегодная конференция Форума Доноров
 - ежегодный форум Фонда Потанина «Эндаументы»
 - ежегодная конференция «Благотворительность в России»
-
- конференции CASE Europe (The Council for Advancement and Support of Education) в Великобритании
 - ежегодная конференция IFC (International Fundraising Congress) в Нидерландах

ГЛАВНЫЕ ТЕЗИСЫ: БОЛЬШЕ ПОЗИТИВНЫХ ЭМОЦИИ

Празднуй успех!
Переключай внимание!
Отдыхай!

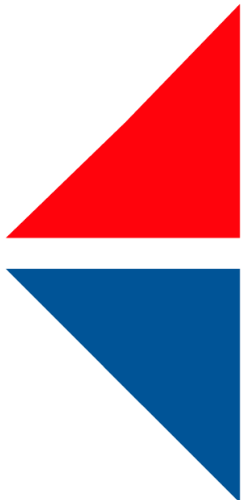


СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ

Павлова Наталья- руководитель
отдела фандрайзинга

npravlova@nes.ru

+7 495 280 03 45



РЭШ

Российская
экономическая
школа