

Kształcenie:

Aktualnie nie ma szkół przygotowujących bezpośrednio do zawodu fundraiser. Istnieją jednak pewne kierunki niewątpliwie pomocne w pracy. Fundraising jest właściwie dziedziną zarządzania w której przydatna będzie także wiedza z zakresu ekonomii społecznej.

Wydział Zarządzania UŁ

ul. Matejki nr 22/26, 90-237 Łódź
tel. (42) 635-51-22
www. <http://wz.uni.lodz.pl>
wzdziek@uni.lodz.pl

Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny

ul. POW nr 3/5, 90-255 Łódź
tel. (42) 635-53-56
www. eksoc.uni.lodz.pl
dziekes@uni.lodz.pl

Polskie Stowarzyszenie Fundraisingu

organizuje kursy przygotowujące do zawodu i ułatwiające start:
ul. Szewska 20/4, 31-009 Kraków
tel.: (12) 423 80 07
www. szkolenia.fundraising.org.pl
psf@fundraising.org.pl

Więcej informacji
o zawodzie znajdziesz w:

Centrum Informacji i Planowania Kariery Zawodowej: w Łodzi:

ul. Wólczańska 49, 90-608 Łódź,
tel. (42) 66 30 255, 66 30 273

oraz oddziałach:

w Piotrkowie Trybunalskim:

ul. Wojska Polskiego 2,
97 - 300 Piotrków Trybunalski,
tel. (44) 649 60 87

w Sieradzu:

ul. 3 Maja 7, 98 - 200 Sieradz
tel. (43) 822 81 84, 822 81 86

w Skierniewicach:

ul. Senatorska 10, 96 - 100 Skierniewice
tel. (46) 833 39 74, 833 36 50



Wojewódzki Urząd
Pracy w Łodzi



Fundraiser

Klasyfikacji Zawodów i Specjalności 242109



<https://pl.depositphotos.com/vector-images/crowdfunding.html> - dostęp: 06.04.2020

Wojewódzki Urząd Pracy w Łodzi
Centrum Informacji
i Planowania Kariery Zawodowej
Oddział w Piotrkowie Trybunalskim

Fundraiser, to stanowisko związane głównie z działalnością charytatywną. Osoba obsadzona na tym stanowisku, zwanym czasem profesjonalnym pośrednikiem dobra, pozyskuje środki na finansowanie działalności charytatywnej danej organizacji wyszukując sponsorów prywatnych i biznesowych. Fundraiser na bieżąco analizuje podległy sobie obszar w poszukiwaniu potencjalnych sponsorów dla określonej inicjatywy. W poszukiwaniach tych kieruje się charakterem działalności firm i przedsiębiorstw, realizowaną przez nich strategią marketingową, grupą docelową do której kierowane są oferowane przez nie produkty i usługi. Wszystkie te czynniki będą miały dla fundraisera niezwykle istotny wpływ na dobór oferty, jaką przedstawi konkretnemu przedsiębiorcy.

Zadania zawodowe:

- pozyskiwanie funduszy od darczyńców prywatnych, firm i organizacji;
- pozyskiwanie zniżek, usług i przedmiotów;
- pozyskiwanie środków finansowych również z funduszy UE;
- przygotowywanie sprawozdań merytorycznych na temat zakresu i sposobu wykorzystania pozyskanych środków;
- nawiązywanie dużej liczby kontaktów w różnorodnych branżach;
- informowanie darczyńców o sposobie wykorzystania przekazanych przez nich pieniędzy;
- prowadzenie promocji działań statutowych swojej organizacji w środowisku przedsiębiorców oraz w lokalnych środowiskach administracji publicznej i samorządowej;

- kreowanie i koordynacja kampanii pozyskiwania funduszy oraz nowych darczyńców, z wykorzystaniem różnych kanałów komunikacji.

Warunki podjęcia pracy w zawodzie:

Nie istnieje jednolity kierunek studiów, kształcących specjalistów ds. fundraisingu. W praktyce preferowani są kandydaci, legitymujący się różnymi kierunkami ekonomicznymi i humanistycznymi, lecz posiadający doświadczenie i odpowiednie cechy personalne, pozwalające na odnoszenie zawodowych sukcesów. Liczy się przede wszystkim zaangażowanie w wykonywaniu powierzonych obowiązków, fundraiser powinien faktycznie wierzyć w misję i powodzenie kampanii by zapewnić jej maksimum efektywności. Pomocne mogą być kursy organizowane przez Polskie Stowarzyszenie Fundraisingu oraz wiedza z zakresu marketingu.

Wymagania psychofizyczne:

Fundraiser musi umieć organizować sobie swój czas i działania. Tak więc musi być osobą zorganizowaną i uporządkowaną. Wymagana jest również zdolność koncentracji, a z drugiej strony podzielność uwagi. Niezbędna jest także zdolność przekonywania. Bardzo ważne są takie cechy jak: komunikatywność, łatwość nawiązywania kontaktów, siła przebicia, konsekwencja i odwaga, rzetelność, szczerowość, przejrzystość.

Przeciwwskazania do wykonywania zawodu:

Przeciwwskazaniem do wykonywania zawodu fundraisera są wady wymowy, które uniemożliwiają komunikację werbalną z klientem, a także choroby psychiczne. To nie jest praca dla osób nieśmiałych i małomównych. 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.

Możliwości i szanse zatrudnienia:

Typowym środowiskiem zatrudnienia fundraisera są organizacje typu non-profit, jak np. różnego rodzaju fundacje. Fundraiser może pracować nie tylko dla organizacji pozarządowych, ale generalnie dla instytucji użyteczności publicznej, takich jak uniwersytety, muzea, filharmonie czy szpitale. Praca fundraisera odbywa się w wielu miejscach i na wielu płaszczyznach, nosząc znamiona wielu innych zawodów. Przede wszystkim czas pracy nie jest tu normowany, a zakres obowiązków ustalany samodzielnie, w czasie rzeczywistym. Głównym celem jest pozyskanie sponsora, a drogi do jego osiągnięcia mogą się znacząco różnić w określonych przypadkach.