

Kształcenie:

Aktualnie nie ma szkół przygotowujących bezpośrednio do zawodu fundraisera. Istnieją jednak pewne kierunki niewątpliwie pomocne w pracy. Fundraising jest właściwie dziedziną zarządzania w której przydatna będzie także wiedza z zakresu ekonomii społecznej. Kierunki takie jak ekonomia czy zarządzanie studiować można na niemal każdym uniwersytecie.

Wydział Zarządzania UŁ

ul. Matejki nr 22/26, 90-237 Łódź
tel. 042 635-51-22, 042 635-50-51
email wzdziek@uni.lodz.pl
www. <http://wz.uni.lodz.pl>

Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny

ul. POW nr 3/5, 90-255 Łódź
tel. 042 635-53-56
fax. 042 635-50-32
email: dziekes@uni.lodz.pl,
naukaes@uni.lodz.pl
www.eksoc.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
e-mail: psf@fundraising.org.pl
www.szkolenia.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. Starowarszawska 4, 97 - 300 Piotrków Tryb.
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. Jagiellońska 28, 96 - 100 Skierniewice
Tel. (46) 833 39 74, 833 36 50

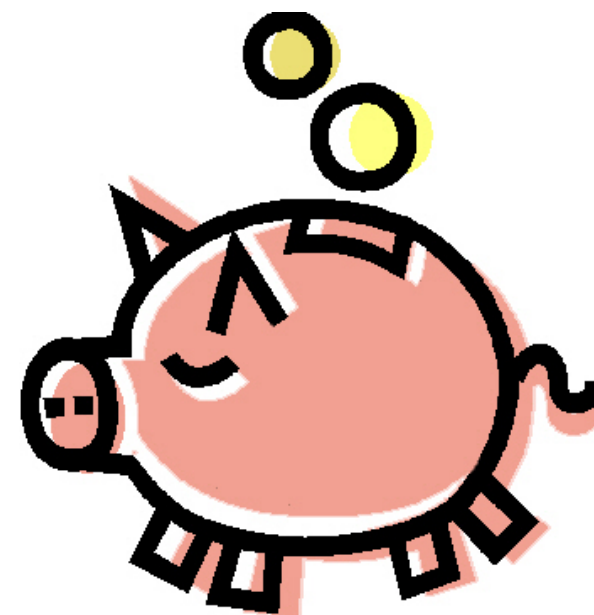


Wojewódzki Urząd
Pracy w Łodzi



FUNDRAISER

zawód niesklasyfikowany
w Klasyfikacji Zawodów i Specjalności



<http://parkstreet.nbed.nb.ca/image/fundraiser-pig>

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

Piotrków Trybunalski 2014

FUNDRAISER – osoba specjalizująca się w pozyskiwaniu funduszy lub darowizn rzeczowych na cele społeczne, np. dla organizacji pozarządowych, naukowych, sportowych, młodzieżowych, religijnych, domów dziecka, szpitali, hospicjów, szkół, uczelni czy instytucji kulturalnych

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, etc. 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:

Dla dobrego wykonywania swojej pracy 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. 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:

- komunikatywność,
- łatwość nawiązywania kontaktów,
- siła przebiccia, konsekwencja i odwaga.

To nie jest praca dla osób nieśmiałych i małomównych. Trzeba się przygotować, że nie zawsze będzie łatwo dotrzeć do potencjalnych sponsorów i nawiązać kontakt. Potrzeba więc dużo determinacji. W fundraisingu ważne są osobowe predyspozycje: rzetelność, szczerość, przejrzystość.

Przeciwwskazania do wykonywania zawodu:

Przeciwwskazaniem do wykonywania zawodu fundraisera są wady wymowy, które uniemożliwiają komunikację werbalną z klientem, a także choroby psychiczne.

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. Swoje czynności zawodowe będzie wykonywał głównie we wszelkich firmach i organizacjach dysponujących budżetami marketingowymi i wizerunkowymi.

Place:

W Polsce specjalista ds. pozyskiwania funduszy zarabia 2800 PLN brutto. (źródło: www.moja-pensja.pl – dostępna 28.01.2014r.)