



## „Schul-Fundraising“

Strategisch geplantes Beschaffungsmarketing einer nicht kommerziellen Organisation

### **Dauer:**

1-tägiger Workshop 9.00 - 17.00 Uhr  
und 1 Follow up 13.00 - 17.00 Uhr (nach 6 Wochen)

### **Ort / Termin:**

### **Teilnehmer/-innen:**

Volksschuldirektorinnen und Volksschuldirektoren, Schul-Fundraisingbeauftragte

### **Teilnehmeranzahl:**

Mindestens 5 Personen

### **Ziel:**

Im Workshop werden die Grundsätze des Fundraisings und die Wichtigkeit / Einsetzbarkeit im Schulbereich erarbeitet, sowie gemeinsam einfache Konzepte und Umsetzungsmaßnahmen entwickelt.

Durch das Follow up wird das Geübte in der Praxis durch gemeinsames Feedback gefestigt. Ein Netzwerk „zum gegenseitigen Helfen“ wird aufgebaut.

### **Inhalt:**

- Was ist Fundraising
- Einblick in die klassischen Fundraisingmethoden
  - Welche Methoden sind für uns einsetzbar
  - Gruppenarbeit
- Jede Schule benötigt ein Leitbild – wer sind wir und wo wollen wir hin
  - Gruppenarbeit – wir entwickeln ein einfaches Leitbild
- Öffentlichkeitsarbeit im Schulbereich – einfache Anwendungen
- Die Ansprechpartner – Ziel- /und Dialoggruppe
- Was ist Sponsoring – wo sind die Möglichkeiten der Schule
- Was biete ich dem Sponsorgeber
- Sponsoringkonzept
  - Gruppenarbeit
- Wer ist mein Partner für Sponsoring
  - Gruppenarbeit
- Umsetzung – was nehme ich mir für das nächste Mal vor

### **Trainer:**

Karl Schrittwieser / Schülerprojekt-Organisation, Fundraising, NPO/NGO/SPO-Betreuung

Dr. Peter Vogler / Lebens- und Sozialberater, Coach, Trainer