



## Fundraising

### Opis usługi doradczej:

W procesie doradczym uwzględnione zostanie przekazywanie wiedzy i umiejętności w zakresie pozyskiwania środków finansowych z funduszy krajowych i zagranicznych, w tym ze środków Unii Europejskiej, które mogą być efektywnie wykorzystywane przez organizacje pozarządowe działające na rzecz społeczności, w których funkcjonują. Ponadto umiejętność aplikowania o środki zewnętrzne (pochodzące również od prywatnych sponsorów czy ze zbiórek) i budowania szeroko pojętej strategii finansowej działania organizacji jest niezwykle istotna, w celu produktywnego rozwoju organizacji. W związku z powyższym w ramach doradztwa zaplanowano sesje obejmujące następujące zagadnienia:

- źródła finansowania działań organizacji pozarządowych,
- rozeznanie możliwości pozyskania środków przez organizację,
- pomoc w przygotowywaniu projektów i wniosków o dofinansowanie,
- problematyka zarządzania projektami,
- darowizny,
- sponsoring,
- zbiórka publiczna,
- zaciąganie kredytów i pożyczek,
- działalność odpłatna,
- działalność gospodarcza,
- granty,
- dotacje,
- współpraca samorządów powiatu i gminy z NGO,
- omówienie poszczególnych programów, np. Program Operacyjny Fundusz Inicjatyw Obywatelskich, Fundusz Organizacji Pozarządowych, Program Operacyjny Współpracy Transgranicznej Republika Czeska-Rzeczpospolita Polska, Program Operacyjny Kapitał Ludzki, Regionalny Program Operacyjny Województwa Śląskiego, Szwajcarsko-Polski Program Współpracy, Fundusz Partnerstwa,
- omówienie instytucji finansujących projekty organizacji pozarządowych, m.in. Fundacja im. Stefana Batorego, Polsko-Amerykańska Fundacja Wolności itp.

- pomoc w sporządzaniu pism do potencjalnych darczyńców.

**Efekty skorzystania z usługi doradczej:**

Uczestnicy spotkań doradczych otrzymają wiedzę, która pozwoli im poradzić sobie z dotychczasowymi pytaniami, jak skutecznie pozyskiwać fundusze na działalność swojej organizacji, gdzie szukać źródeł dofinansowania, jak przygotować się do aplikowania, jakie są zasady i warunki przystąpienia do konkursów, jak rozwiązywać problemy, które mogą się pojawić w trakcie poszukiwania funduszy oraz do kogo mogą się zgłosić np. z prośbą o pomoc w kolejnych etapach pisania projektów. Zostaną im przekazane umiejętności z zakresu skutecznego kontaktowania się z potencjalnymi donatorami.

