

Fundraising Manager

Eitt styttri útbúgving í 3 modulum fyri teg, ið arbeiðir – ella ynskir at arbeiða – professionelt við fundraising og stuðulsmøguleikum.





Ein styttri útbúgving við denti á praktiska og strategiska fundraising

Sum fundraiser eru altíð nýggir møguleikar og avbjóðingar at søkja um stuðul úr grunnum og puljum. Marknaðurin broytist stöðugt og kappingin um at fáa stuðul úr teimum ymisku grunnunum, er størri enn nakrantíð, tí fleiri og fleiri umsøkjarar eru. Tí er tað alneyðugt hjá teimum, ið standa fyri at søkja, at tilogna sær bæði nýggja vitan og førleikar, um mann skal gera sær nakra vón um at vera við í stóru kappingini.

Fundraising Manager-útbúgvingin er ment við tí fyri eyga at skapa fleiri og betri fundraisara við røttum fortreytum og førleikum at fáa uttanhýsis stuðul frá m.a. grunnum og ymiskum puljum.

Á teimum 3 modulunum lærir tú alt um fundraising – frá praktiska arbeiðinum við umsóknunum til at menna fundraising-strategiir – við støði í tíni egnu verkætlan ella strategi.

Endamálið við útbúgvingini er, at tú ikki bert fært prógv fyri tínar førleikar, men eisini eina greiða fatan av, hvussu ein umsókn, sum er verd at stuðla, skal síggja út og hvat ein fundraising strategi skal innhalda.

Undirvísingin byggir á nýggjastu vitan um fundraising. Tú fært undirvísing frá royndum fundraisaram, umfram framløgur verða frá fremstu fakfólkum og serfrøðingum innan økið.

Fundraising Manager útbúgvingin sameinir praktiskar førleikar við teoretiska vitan á høgum, fakligum støði. Tað tryggjar tær ein dagfórðan amboðskassa.

Vit gleða okkum
at síggja teg !

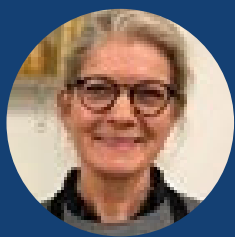


Dennis Hørmann
Partner, Fundraiseren



Rasmus Munch
Partner, Fundraiseren

”Útbúgvingin gav
mær amboðini at
søkja grunnar,
sum endaði við
eini seks-siffraðari
játtan frá Spar
Nord Fonden ...



Charlotte Thyberg, Stifter, Det Kærlige Måltid

Útbúgvingin Bygnaður

Á Fundraising Manager hava vit sett saman eina styttri, avbjóðandi og gevandi útbúgving, ið fyrireikar teg til gerandisdagin sum fundraisari.

Tú lærir alt um fundraising gjøgnum 3 modul. Royndir fundraisara undirvísa. Harafturat verða framløgur frá persónum við serkunnleika, ið kunnu styrkja teg enn meira sum fundraiseri.

23. september 2025 kl. 9-16

Intro til fundraising Modul 1

- Fundraising
- Storytelling
- Kjarnafrásøgnin
- Leita eftir gunnum

24. september 2025 kl. 9-16

Praktisk fundraising Modul 2

- Umsóknin til grunnar
- Umsóknarbygnaðurin
- Fíggjarætlan og fígging
- AI/ChatGPT amboð

25. september 2025 kl. 9-16

Strategisk fundraising Modul 3

- Fundraising strategi
- Samskipti við grunnar og lobbyvirksemi
- PR og samskipti
- Virkisætlan

*Fá meira
at vita*



Tekna teg og fá meira kunning frá Synergi.fo
tlf. 222355, teldpostur synergi@synergi.fo



Tín úrtøka við at luttaka

- Nágreiniliga vitan um skipaða, strategiska og virðisskapandi fundraising
- Amboð, skabelónir og mannagondir at stuðla undir fundraising-arbeiði
- Tú dugur at brúka AI-amboð sum part av tilgongdini at senda umsóknir
- Tú dugur at fremja professionella, strategiska og praktiska fundraising
- Tú fert at duga at ráðgeva um strategiska og praktiska fundraising
- Tú fært styrkt tær netverkið til verkætlanarsparring millum aðrar fundraisrar
- Tú fært professionella ráðgeving um egnu verkætlan – frá hugskoti til umsókn
- Tú fært nýggjasta vitanina innan fundraising frá fundraising-serfrøðingum

Modul 1



Morten Ryesgaard Larsen
Skive kommuna

Morten hevur arbeitt við praktiskari og strategiskari fundraising í 20 ár og hevur drúgvar royndir við fundraising innan almenna geiran í Danmark, men eisini sum sjálvstøðugur fundraiseri. Morten fer at greiða frá ymskum verkætlanum og hvat riggar – og hvat ikki riggar – í fundraising.

Modul 2



Mads Lykke Berggreen
VIA University College

Mads hevur arbeitt við at innlima AI-amboð í sítt virksemini sum fundraiser, síðan fyrsta ChatGPT-modellin gjørdist alment tøk. Mads er dagliga m.a. fakligur leiðari hjá VIA University College's fundraiser-toymi og hevur verið við í fleiri greinum um AI innan granskingarstöði.

Modul 3



Lasse Marker
Why Consulting

Lasse er stjóri í ráðgevingarfyrítøkuni Why Consulting, har hann arbeiðir við politiskari ávirkan og strategiskum samskipti. Hann er rithøvundur til fleiri bókur, situr í fleiri nevndum og verður javnan nýttur sum serfrøðingur innan miðla- og mentanarpolitiskir spurningar.

Útbúgvingin gevur tær førleikar til at:

- Menna strategi, mál og eina virkisætlan fyri fundraising
- Greina, finna og byggja upp sambond við stuðulsveitarar
- Savna og miðla nýggja vitan (analysir, tendensir v.m.)
- Menna umsóknartilfar og skapa ein struktur
- Leggja til rættis og stýra miðlingini – innan- og uttanhýsis
- Menna samstarv og sambond við aðrar organisatióinir
- Samstarva við verkætlanareigarar fyri at motivera og økja um møguleikan fyri játtan
- Greiða leiðsu og nevnd frá fundraising-úrslitunum

Væl nøgdir luttakarar!



”Eg vil fegin takka tykkum fyri tykkara undirvísing. Eg havi fingið sera nógv burturúr – nógv gagnlig og ítøkiligir førleikar, eitt netverk og ikki minst eina verkætlan og eitt starv! Eg eri so glað fyri alt tað, tit hava lært meg!”
Grith Lykke Clausen, undirvísari á Campus Vejle



”Eg havi nú verið ígjøgnum øll modulini á Fundraising Manager, og eg haldi, at tað hevur uppiborið stórt rós. Ein sera góð og gagnlig útbúgving, sum viðger øll aspekt av fundraising. Viðmælt!”
Asbjørn Rune Bourgeat, festivalleiðari á Svendborg Bibliotek



Luttøka

Sum luttakari færst tú undirvísingarhefti, eitt eintak av bestseller-bókini Håndbog i fundraising, fullan kost allir 3 dagar og 12 mánaðar atgongd til fundraising-portalín Fonde.dk.

Harumframt kanst tú keypa ein tíma við persónligari verkætlanarráðgeving við einum professionellum fundraisara tann 26. september. Hetta kann ganga fyri seg hjá tær (um tað er í Tórshavn) ella on-line.

Tilmelding ↪

www.synergi.fo

Telefon +298 322355

Mail synergi@synergi.fo

10 góð ráð til fundraising

Ver enn betur fyrirreikað/ur til at skriva umsóknina.



1. Finn lokalar samstarvspartar

Tað er altið jaligt at taka lokal áhugamál við í tína verkætlan. Tað kann t.d. vera játtan um partsstuðul frá bý- ella bygdaráðnum ella samstarv við felagsskapir.

2. Hav fokus á menning og nýhugsan

Grunnar eru ikki serliga áhugaðir í at kopiera frá verandi projektum, tí eigur tú at hava fokus á tí nýskapandi í tínum projekti. Tú kanst ikki vænta stuðul til verkætlanir, sum liggja klárar á hylluni ella til rakstur.

3. Verð fyrirreikað/ur tá tú byrjar sambandi

Tú mást ikki vera so tíðliga úti, at tú bert hevur eitt hugskot og ikki hevur kannað møguleikarnar fyri at fremja verkætlanina. Tað er umráðandi at hava greiðu á, hvussu tú fíggjar tín part og t.d. á ymiskum loyvum.

4. Skapa persónligt samband – fá ein 'ambassadør'

Tað er gott at fáa ein kontaktpersón í grunninum. Á tann hátt kans tú fáa kvalifiseraða vegleiðing til at fullføra lýsingina av tíni verkætlan og orða eina umsókn, sum livir upp til treytirnar hjá grunninum.

5. Ver greiður yvir, hvørja verkætlan tú vil hava

Tú skalt vera greiður yvir, hvat tað er fyri eina verkætlan, tú vil fremja, og vera trúgvur mótvegis tínum hugskoti. Tí skalt tú ikki broyta verkætlanina bara fyri at fáa stuðulin í hús.



6. Spill ekki tíðina - hvørki tína tíð ella tíðina hjá grunninum

Set teg inn í endamálið og treytirnar hjá grunninum og miðsavn teg um teir grunnar, sum passa til tína verkætlan, heldur enn at senda eina rúgvu av umsóknum til allar møguligar grunnar. Málrætta heldur tína umsøkn.

7. Fylg við tí, sum rørir seg í lokalsamfelagnum

Tað er umráðandi at vita, hvat rørir seg í lokalsamfelagnum. Er t.d. fokus á menning innan heilsu ella sosialt virksemi, sum tú kanst taka við í tína verkætlan?

8. Søk møguliga professionella hjálp frá einum fundraisara

Tú kanst spara nógva orku og økja um sannlíkindini fyri, at neyðugi stuðulin verður játtaður, um tú hevur fólk við í umsóknartilgongdini, sum eru von við og kenna til fundraising.

9. Greið frá, hvørjum tú hevur søkt stuðul frá

Nógvir grunnar ynskja, at aðrir grunnar eisini stuðla verkætlanini. Tí er tað jaligt, um ein annar grunnur longu hevur játtað stuðul. Tað gevur eina góðkenning av tíni verkætlan.

10. Greið frá “lívinum eftir stuðulin”

Tað hevur týdning fyri tína verkætlan, um hon kann halda fram eftir stuðulsfasan er av. Tað er gott, um tú kanst dokumentera, at verkætlanin kann halda fram.

Professionellir undervísarar

Fundraising Manager útbúgvingin í 3 modulum verður boðin út av donsku fyrirkuni Fundraiseren í tættum samstarvi við føroysku skeiðsfyrirkuni Synergi, ið bjóðar eina breiða viftu av opnum skeiðum umframt skeið fyri fyrirkur og stovnar í Føroyum.



Dennis Hørmann
Partner, Fundraiseren

Mail dh@fundraiseren.dk
Telefon +45 40 347 078
Website www.fundraiseren.dk
LinkedIn Dennis Hørmann



Rasmus Munch
Partner, Fundraiseren

Mail rm@fundraiseren.dk
Telefon +45 40 821 600
Website www.fundraiseren.dk
LinkedIn Rasmus Munch

Fundraiseren hevur í 15 ár veitt ráðgeving innan verkætlanarmenning og fundraising og hevur drúgvar royndir í bransjuni. Síðani 2010 hevur Fundraiseren skaffað meira enn 650 mió. kr. til verkætlanir deilt yvir 700 játtanir. Fyrirkun hevur undirvíst meira enn 13.000 skeiðluttakarum í fundraising og útbúgvið 250+ Fundraising Managers gjøgnum seinastu 8 árin.



*Tekna seg seinast
18. juni kl. 12
og spar kr. 1.000*

Fundraising Manager útbúgvingin er ein styttri útbúgving í 3 modulum sum verður boðin út av donsku fyrítøkuni Fundraiseren í tættum samstarvi við føroysku skeiðsfyrítøkuna Synergi, ið bjóðar eina breiða viftu av opnum skeiðum umframt skeið fyri fyrítøkur og stovnar í Føroyum.



WWW.SYNERGI.FO

Tlf. 322355 • synergi@synergi.fo

Karlamagnusarbreyt 1, 188 Hoyvík