

6-daagse opleiding Nalatenschappenwerven

- Door:** Arjen van Ketel, Fondsenwerving en Nalatenschappen
- Voor:** Fondsenwerwers, hbo-niveau, beroepsopleiding Fondsenwerving B of vergelijkbare combinatie van ervaring en opleiding. Minimaal 3 jaar actief in fondsenwerving. Basis kennis van goede doelen, fondsenwerving, DM/fondsenwerving. Bijvoorkeur werkzaam bij een goed doel. Die nog beperkt ervaring hebben met nalatenschappenwerving en nu een nalatenschappenwerving als opdracht of aandachtsgebied krijgen.
- Programma:** 6-daagse opleiding, met als output het maken van en wervingsplan. Met drie uur persoonlijke begeleiding. Aantal deelnemers: 10 (max. 12) deelnemers.
- Plaats:** Impact Hub in het Tropeninstituut, Linnaeusstraat 2c Amsterdam.
- Data:** Maandelijks van maart t/m juli 2019.
do 14 maart, do 11 april, do 9 mei, di 21 mei, do 13 juni, do 4 juli,
- Kosten:** € 2795,-.
- Waarom:** De laatste jaren is dit vakgebied zich snel aan het ontwikkelen. Verschillende Nederlandse organisaties zijn vernieuwende en succesvolle campagnes gestart. In deze leergang is alle kennis en ervaring rond nalatenschappenwerving gebundeld. Je leert direct van de Nederlandse experts.
- Doel van deze leergang is om een nieuwe generatie professionele nalatenschappenwerwers op te leiden en dit vakgebied in Nederland verder te ontwikkelen. De opleiding startte in 2010 en is nu 8 maal gehouden. Deelnemers waardeerden de opleiding gemiddeld met een ruime 8.
- In het programma is aandacht voor het juridisch en fiscale kader, de werving staat echter voorop. In de leergang versterk je jouw vaardigheden die je in persoonlijke gesprekken kan gebruiken. Verder werk je in de leergang aan de toepassing van de nieuwe inzichten voor je eigen organisatie. Met coaching van een professional werk je een wervingsplan of verbeterplan uit.
- Bij de leergang gebruiken we het Handboek Nalatenschappen van Arjen van Ketel.
- Opgave:** Arjen van Ketel, arjen@arjenvanketel.nl

Programma en onderwerpen

1. Inleiding nalatenschappen voor goede doelen
 - a. Nalatenschappen en goede doelen, markt, geschiedenis, toekomst, internationaal perspectief
 - b. Nalatenschappen en inkomsten, kosten baten berekeningen, nalatenschappen en fondsen op naam, familiefondsen, nalatenschappen en grote giftenwerving
 - c. Case internationaal opererend Goed Doel: Leger des Heils (Will van Heugten).
 - d. Start opdracht 1
2. Juridische basis en afhandeling
 - a. De juridische achtergronden, de notaris, wetgeving, fiscaliteit (Juliëtte Nijenhuis)
 - b. Afhandeling en boedels (Oscar Balkenende)
 - c. Bespreken opdracht 1
 - d. Start opdracht 2
3. Perspectief van de erflater, doelgroeponderzoek
 - a. De erflater centraal
 - b. 50 plus marketing
 - c. Onderzoek naar ontvangen nalatenschappen via dossiers
 - d. Interviews met potentiële erflaters
4. Persoonlijke communicatie
 - a. In gesprek komen
 - b. Gespreksvaardigheden, training (Nikky Kluyskens)
 - c. Het gesprek in de wervingsaanpak
5. Wervingsstrategie
 - a. Wervingsmiddelen
 - b. Van campagnes naar strategie (Henk de Graaf)
 - c. Marktverkenning, gemeenschappelijke campagne
 - d. Voorbeelden in Nederland en internationaal
6. Organisatie
 - a. Uitbesteden of zelfdoen
 - b. Draagvlak en continuïteit
 - c. Kosten en baten
 - d. Presentatie van cases

Opdrachten gedurende opleiding

- 1) Case: voor eigen organisatieonderzoek en uitwerken voor nalatenschappenwerving, aan de hand van opdrachten.

Aanvullend en ter begeleiding van de opdrachten vindt gedurende de leergang maximaal tweemaal individuele coaching plaats.

Organisatie

Cursus onder leiding van Arjen van Ketel met medewerking van verschillende docenten:

Mr. Juliette Nijenhuis- Wildervanck (Nijenhuis Nalatenschaps Planning en Adviezen, eerder hoofd Bureau Nalatenschappen)

Drs. Will van Heugten (Operationeel directeur fondsenwerving Leger des Heils)

Thomas Grosse Stüve (Relatiemanager nalatenschappen Oxfam-Novib)

Drs. Henk de Graaf (directeur Centrum voor Nalatenschappen en Alpha Fundraising Consultancy)

Oscar Balkenende (Directeur Obelisk Boedelbeheer en initiator van de opleiding executeurschap)

Nikky Kluyskens (trainer, trainingsacteur en docent)

Reacties van enkele deelnemers aan de eerste leergangen:

“Deze leergang heeft me precies de kennis, vaardigheden en overzicht gegeven die ik nodig had om van een voornemen om een plan te maken de stap te zetten naar een stevig, uitvoerbaar werkplan.”

Pelagia de Wild, Directeur AMC Foundation

“De Leergang heeft mij inzicht gegeven in het totale proces van Nalatenschappen.”

Trix Kruisinga Afdeling Fondsenwerving en Marketing, Leger des Heils

“De training was zeer veelzijdig en interessant. Ik heb er veel van opgestoken, van ouderenmarketing, gesprekstraining tot de juridische kant van nalaten, en raad het iedereen aan die meer thuis wil geraken in de wereld van nalatenschapswerving.”

Suzanne Morton-Taylor, Hartstichting

“De leergang was zeer waardevol voor het verdiepen van mijn strategische inzicht in nalatenschapswerving. De interactie met de mede-cursisten vond ik minstens zo belangrijk als de rest van het programma. Absoluut een must voor iedereen die zich met deze materie bezighoudt en direct toepasbaar in de praktijk.”

Jana van Muijden, Dierenbescherming

“Elke maand een nieuw onderwerp als bouwsteen van de opleiding. De begeleiding van professionals met jarenlange ervaring maakt het praktijkgericht en compleet.”

Jan Bart Uildriks, It Fryske Gea

“Ik heb door deze opleiding de kennis gekregen die nodig is om een volwaardig fondsenwerfer te worden voor nalatenschappen. Door deze opleiding kon ik voor het Friese Landschap de fondsenwerving van nalatenschappen volledig opzetten en inrichten”.