

6-daagse opleiding Werving Nalatenschappen

- Door:** Arjen van Ketel, Fondsenwerving en Nalatenschappen
- Voor:** Fondsenwervers, hbo-niveau, beroepsopleiding Fondsenwerving B of vergelijkbare combinatie van ervaring en opleiding. Minimaal 3 jaar actief in fondsenwerving. Basiskennis van goede doelen, fondsenwerving, DM/fondsenwerving. Bij voorkeur werkzaam bij een goed doel. Voor wie nog beperkt ervaring heeft met nalatenschappenwerving en nalatenschappenwerving als opdracht of aandachtsgebied krijgt.
- Programma:** 6-daagse opleiding, met als output een werving- of verbeterplan. Inclusief drie uur persoonlijke begeleiding. Aantal deelnemers: 10 (max. 12) deelnemers.
- Plaats:** OBA-congres (Centrale Bibliotheek), Amsterdam.
- Data:** Maandelijks van januari t/m juli, 9:30-17:00, maandelijks op een donderdag. 26-1-2023, 16-2-2023, 16-3-2023, 13-4-2023, 18-5-2023, 29-6-2023
- Kosten:** € 2945,-.
- Waarom:** Dit vakgebied heeft zich snel ontwikkeld. Nalatenschappen vormen nu een van de belangrijkste inkomstenbronnen. 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 nalatenschappenwervers op te leiden en dit vakgebied in Nederland verder te ontwikkelen. De opleiding startte in 2010 en is nu 12 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 grote Nederlandse organisatie
 - d. Ethiek
 - e. Start opdracht 1
2. Juridische basis en afhandeling
 - a. De juridische achtergronden, de notaris, wetgeving, fiscaliteit (Jan Bart Uildriks)
 - b. Afhandeling en boedels (Oscar Balkenende)
 - c. De erflater centraal
 - d. Ouderenmarketing
 - e. Start opdracht 2
3. Perspectief van de erflater, doelgroeponderzoek, casus tweede organisatie
 - a. Onderzoek naar ontvangen nalatenschappen via dossiers
 - b. Interviews met potentiële erflaters
4. Wervingsstrategie
 - a. Wervingsmiddelen
 - b. Van campagnes naar strategie (Henk de Graaf)
 - c. Nalatenwerving social media (Frances Kuijs)
 - d. Marktverkenning, gemeenschappelijke campagne
 - e. Voorbeelden in Nederland en internationaal
5. Persoonlijke communicatie: gesprekstraining
 - a. In gesprek komen, het gesprek in de wervingsaanpak
 - b. Gespreksvaardigheden, training (Nikky Kluyskens)
6. Organisatie
 - a. Uitbesteden of zelf doen
 - b. Draagvlak en continuïteit
 - c. Implementatie
 - 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:

Jan Bart Uildriks, It Fryske Gea

Thomas Grosse Stüve, Oxfam-Novib en Oxfam International

Frances Kuijs, Oranje Fonds

Will van Heugten, Leger des Heils

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 nalatenschapwerving.”

Suzanne Morton-Taylor, Freelance adviseur Nalatenschappen

“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 fondsenwerver te worden voor nalatenschappen. Door deze opleiding kon ik voor het Friese Landschap de fondsenwerving van nalatenschappen volledig opzetten en inrichten”.