

# **Фандрайзинг: проведение переговоров**

**ВЕДУЩИЙ: СОКОЛОВА АНАСТАСИЯ,  
КАНДИДАТ ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ НАУК**



# Понятие «фандрайзинг»

**Фандрайзинг**, иногда *фандрейзинг* (от [англ.](#) *Fundraising*) — процесс привлечения денежных средств и иных ресурсов (человеческих, материальных, информационных и т. д.), которые организация не может обеспечить самостоятельно и которые являются необходимыми для реализации определенного проекта или своей деятельности в целом.





# Методы фандрайзинга

Телефандрайзинг (telefundraising) — обращение к потенциальным донорам и благотворителям по телефону и по факсу.

Почтовый фандрайзинг (mail fundraising) — обращение к потенциальным донорам и благотворителям по почте.

Индивидуальный фандрайзинг (individual fundraising) — персональное обращение к донорам и благотворителям в личной беседе.

Событийный фандрайзинг (events fundraising) — проведение различных мероприятий (аукционов, выставок, лотерей, презентаций, обедов и т.д.)



# Игра «Встреча двух цивилизаций»





# Игра «Встреча двух цивилизаций»

Земляне	Инопланетяне	Земляне	Инопланетяне
открыть огонь	открыть огонь	-3	-3
открыть огонь	выйти наружу	+5	-5
выйти наружу	открыть огонь	-5	+5
выйти наружу	выйти наружу	+3	+3



# Игра «Встреча двух цивилизаций»

**Задача – набрать МАКСИМУМ  
баллов.**



# Виды фандрайзинга

## Финансовый , бюджетный

Гранты

Спонсорство  
проектов или  
мероприятий  
(КСО)

Адресная  
помощь

Пожертвования  
в рамках  
программы

## Продуктовый, услуги

Различные  
виды товаров

Услуги,  
волонтеры

Площадки,  
участие в  
мероприятиях

Конвертация  
товаров/услуг в  
финансовые  
средства

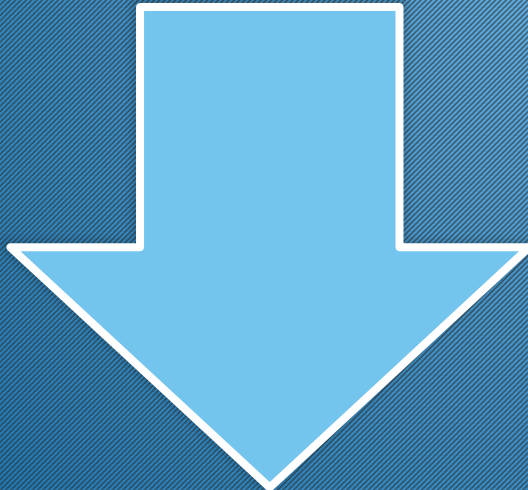


# НКО и бизнес



## Зачем бизнесу благотворительность?

- социально-ответственный имидж
- социальная реклама
- выгода устойчивого развития
- доверие клиентов



## Что необходимо бизнесу от НКО?

- прозрачность и отчетность
- эффективность
- положительный имидж, надежность
- простота взаимодействия
- соблюдение интересов бизнеса



# Понятие переговоров

**Переговоры — это**

процесс взаимодействия между людьми, предназначенный для достижения соглашения, когда обе стороны имеют совпадающие либо противоположные интересы.

Целью переговоров является не выиграть,  
а достижение цели.





# Понятие переговоров

## Win to win





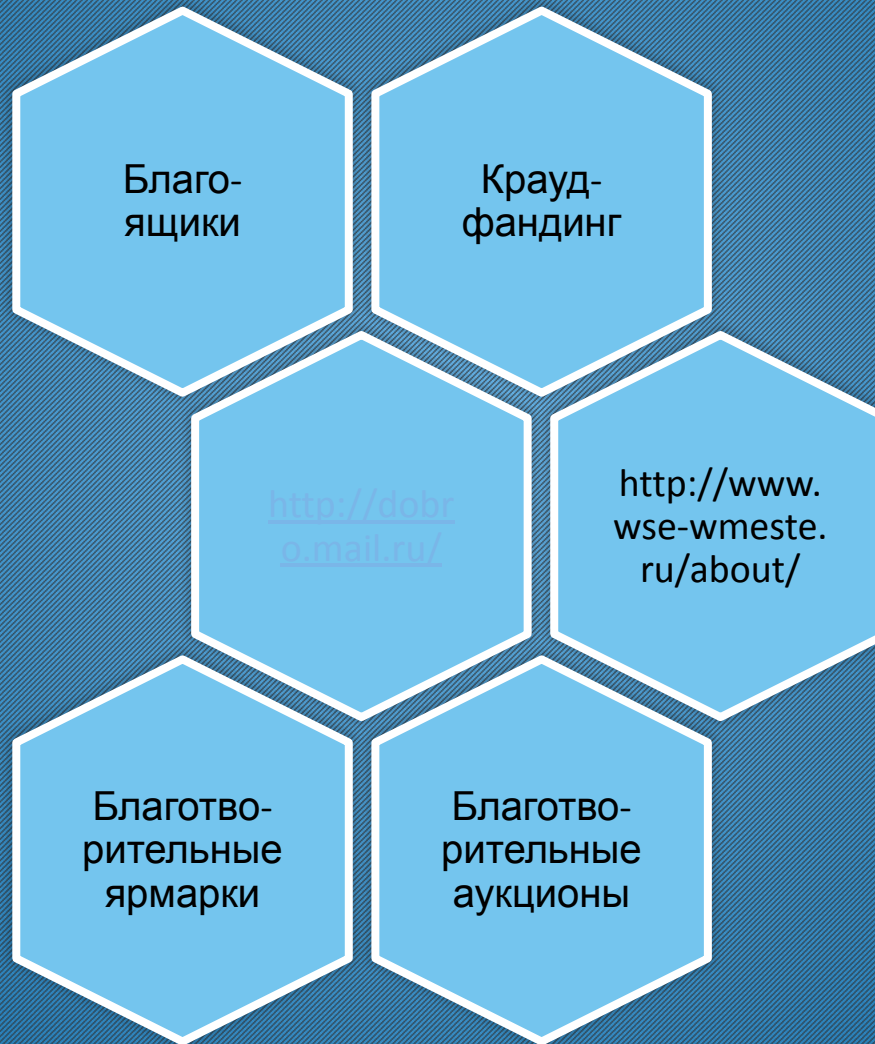
# Понятие переговоров

## Win to win





# Дополнительные инструменты





# Этапы



Встреча, проведение переговоров



Выход на ЛПР



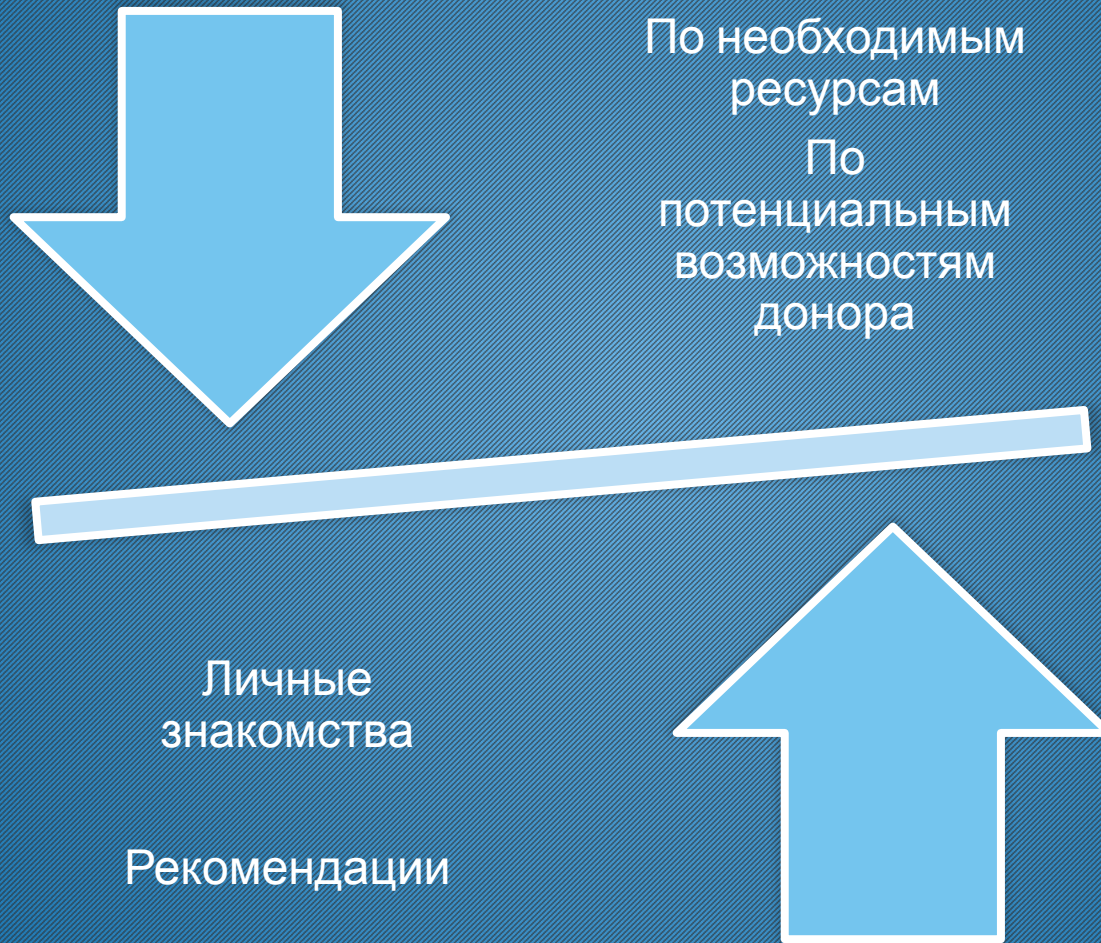
Сбор информации



Поиск потенциального донора



# Поиск потенциальных партнеров





# Сбор информации



Информация о  
человеке



Информация о  
бизнесе



Что мы хотим?



Что мы можем  
дать?



# Выход на лицо, принимающее решения

## Прямой контактный телефон



Личный номер  
телефона

Добавочный номер

Серьезная деловая  
просьба соединить

## Поиск более доступного ЛПР



Специалист по PR и  
маркетингу

Специалист по HR

## Проход через секретаря



Апелляция к значимому  
лицу/структуре

«Лично»

Уникальность



# Проведение переговоров





# Приветствие

- ✓ Приветствие
- ✓ Представление
- ✓ Телесный контакт
- ✓ Маленький разговор
- ✓ Поздравление
- ✓ Упоминание событий и фактов, приятных собеседнику
- ✓ Знаки внимания





# Фоновые техники

- ✓ Уверенность во всем
- ✓ Открытая поза
- ✓ Оптимальная дистанция
- ✓ Устранение помех и преград





# Презентация

- ✓ Локанично
- ✓ Ярко
- ✓ Визуальное сопровождение
- ✓ Подстройка под клиента (!)





# Аргументация

- это

высказывание и обсуждение доводов в пользу предлагаемого решения / позиции с целью формирования или изменения отношения собеседника к данному решению / позиции

Общие рекомендации к аргументации:

1. Вежливость и корректность.
2. Простота.
3. Общий язык.
4. Краткость.
5. Наглядность.
6. Ориентация на собеседника.





# Аргументация

## Признаки «хороших» аргументов.

- ❖ Хорошие аргументы должны основываться на фактах. Поэтому из списка своих доводов сразу можно исключить те, которые вы не можете подкрепить фактическими данными.
- ❖ Ваши аргументы должны иметь самое прямое отношение к делу. Если это не так, отбросьте их.
- ❖ Ваши аргументы должны быть актуальны для оппонентов, поэтому необходимо заранее выяснить, насколько они могут быть интересны и своевременны для них.







# Резюмирование

**Резюмирование** – это

краткое изложение сути сказанного и краткий вывод.

**Резюме включает в себя:**

- ✓ Перечисление предметов, тем, вопросов, идей, о которых шла речь.
- ✓ Дальнейшие действия, цели.





# Завершение контакта

- ❖ Выход из контакта
- ❖ Небольшие символические подарки





# Приемы, снижающие напряжение в диалоге (219 Вольт)

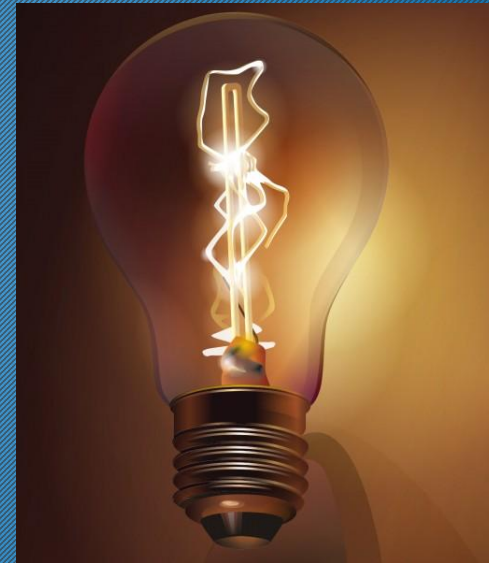
- ✓ Предоставление собеседнику возможности высказаться
- ✓ Полное согласие с собеседником
- ✓ Выделение из всего высказывания единичного факта и согласие с ним
- ✓ Подчеркивание общности с собеседником
- ✓ Подчеркивание значимости собеседника
- ✓ Присоединение по отношению к чему либо
- ✓ Пересказ смысла высказывания партнера
- ✓ Шутка, уместный юмор
- ✓ Пространственное и содержательное переключение собеседника
- ✓ В случае своей неправоты немедленное признание этого факта
- ✓ Сообщение о восприятии чувств партнера
- ✓ Сообщение о своих чувствах
- ✓ Сообщение о ходе диалога
- ✓ Конструктивное предложение





# Приемы, повышающие напряжение в диалоге (221 Вольт)

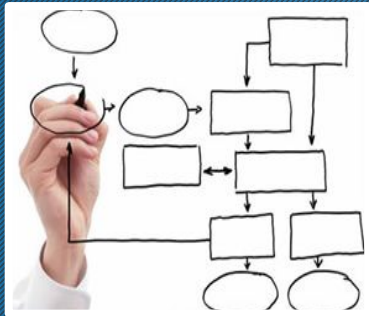
- Игнорирование состояний другого человека
- Избегание пространственной близости и контакта глаз с собеседником
- Нарушение личностной дистанции
- Противоречивость (двойственность) поведения
- Перебивание собеседника
- Подчеркивание разницы между собой и собеседником
- Проявление сильных чувств и эмоций
- Резкое ускорение темпа беседы
- Ненормативная лексика, сленг, жаргон
- Раздраженный или покровительственный тон
- Категоричность суждение
- Нарочитая мягкость в обращении
- Агрессивное поведение





# Полезные инструменты

## Скрипты



Сценарий  
телефонного  
разговора

«Фразы» для  
личной встречи

## Пакет спонсора



Различные  
варианты

## Портфолио



Портфолио  
проекта

Портфолио  
организации

## Цепляющие сувениры



Полезность или  
яркость



# Принципы эффективного фандрайзинга

- ✓ Чем больше обращений, тем больше вероятность успеха
- ✓ Постоянное обновление актуальной информации о бизнес-среде и потенциальных партнерах
- ✓ Знание инструментов и постоянное обучение



**ВАШИ ВОПРОСЫ!**