

# CAS Fundraising Strategies

Certificate of Advanced Studies (CAS)



**Building Competence. Crossing Borders.**

# Lehrgang

## Werden Sie zum Fundraising-Strategen

Dieser Lehrgang befähigt Sie, Strategien im Fundraising zu entwickeln und durchzuführen – insbesondere solche für Grossspender.

### AUSGANGSLAGE

Fundraising gewinnt für den Nonprofit-Sektor immer mehr an Bedeutung. Gleichzeitig steigen die Anforderungen an professionelle Fundraiserinnen und Fundraiser und deren Vorgesetzte.

Der CAS Fundraising Strategies befasst sich punktmässig mit Major Donor Fundraising sowie den strategischen Aspekten des Fundraising. Darüber hinaus wird Ihnen das Management-Know-how vermittelt, das notwendig ist für eine integrierte, systematische und nachhaltige Mittelbeschaffung. Der CAS richtet sich in erster Linie an Personen, die bereits über Erfahrung im Fundraising verfügen und den CAS Fundraising Operations oder eine äquivalente Ausbildung absolviert haben.

### ANERKENNUNG FÜR MASTERPROGRAMM MAS FUNDRAISING MANAGEMENT

Die mit dem CAS Fundraising Strategies erlangten 12 ECTS-Credits werden vom Zentrum für Kulturmanagement der ZHAW School of Management and Law für den Studiengang Master of Advanced Studies (MAS) in Fundraising Management anerkannt. Absolventinnen und Absolventen, welche die Teilnahmebedingungen für das Masterprogramm erfüllen, können somit aufbauend einen MAS-Abschluss erlangen.

### LERNZIELE UND NUTZEN

Der CAS Fundraising Strategies befähigt Absolventinnen und Absolventen aus NPOs, NGOs sowie öffentlichen Institutionen, Fundraising-Abteilungen zu leiten und komplexe integrierte Fundraising-Strategien systematisch zu entwickeln und zu implementieren.

### ZIELPUBLIKUM

Der CAS Fundraising Strategie richtet sich an:

- Mitarbeitende von NPOs und NGOs sowie öffentlichen Institutionen, die bereits über eine Grundausbildung im Fundraising sowie Praxiserfahrung verfügen und sich in diesem Bereich fundiert weiterbilden wollen
- Fundraiserinnen und Fundraiser, die eine Führungsposition anstreben, z. B. als Stellenleitung, Teamleitung oder in der Projektleitung komplexer Fundraising-Programme

# Aufbau und Inhalt

## Lernen Sie, Fundraising-Strategien zu entwickeln

Ihnen wird in zwei Modulen gezeigt, wie Sie eine systematische und integrierte Strategie für eine nachhaltige Mittelbeschaffung konzipieren.

### MODULÜBERSICHT

<b>MODUL 1</b> 6 ECTS-Credits	<b>MODUL 2</b> 6 ECTS-Credits
<b>High Value Fundraising</b>	<b>Strategic Fundraising Management</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>– «High Value Fundraising»-Grundlagen</li><li>– Private Grossspender, Upgrading und Stewardship</li><li>– Relationship Fundraising</li><li>– Bewerbungsprozess</li><li>– Legate</li><li>– Erbschafts- und Steuerrecht</li><li>– Stiftungsmanagement II</li><li>– Dauerspender</li><li>– Unternehmenskooperationen (Corporate Giving, Sponsoring)</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>– Finanzmanagement I + II</li><li>– Evaluation und Wirkungsanalyse</li><li>– Institutionelle Bereitschaft II</li><li>– Organisationsentwicklung</li><li>– Verhandlungen</li><li>– Analyse und Strategieentwicklung</li><li>– Verwalten eines Fundraising-Portfolios</li></ul>

### INHALTE

Der CAS Fundraising Strategies fokussiert sich auf die beiden Bereiche Gross- und Unternehmensspenden sowie Strategieentwicklung für den Aufbau eines systematischen und nachhaltigen integrierten Fundraising.

### METHODIK

Das Lehrkonzept des CAS Fundraising Strategies zeichnet sich durch wissenschaftliche Fundierung, aktuelle und praxisbezogene Lehrinhalte sowie methodische Vielfalt aus. Neben Lehrgesprächen, Referaten, Übungen, Selbststudium und der Bearbeitung von Fallbeispielen aus der Praxis legt der CAS grossen Wert auf den Praxistransfer der Lerninhalte. Beide Module bestehen aus Kontaktstudium sowie begleitetem und individuellem Selbststudium.

Zum didaktischen Konzept gehört auch, dass die Teilnehmenden ihr erworbenes Wissen direkt in Cases, die sie bearbeiten, umsetzen. Im CAS Fundraising Strategies werden in Gruppen Living Cases, die uns von NPOs zur Verfügung gestellt werden, integrierte Fundraising-Konzepte bis zur Umsetzungsreife entwickelt.

### DOZIERENDE

Der Lehrkörper setzt sich aus Dozierenden aus der Schweiz, Deutschland, England und den USA zusammen, die in der Fundraising-Praxis oder -Beratung und/oder an einer Hochschule tätig sind.

# Kontakt

Gerne beraten wir Sie in einem persönlichen Gespräch



**Carola Fischer**  
Studienleitung  
CAS Fundraising Strategies

## STUDIENLEITUNG

**Carola Fischer**, Dr. oec. HSG  
Zentrum für Kulturmanagement  
Telefon +41 58 934 42 68  
[carola.fischer@zhaw.ch](mailto:carola.fischer@zhaw.ch)

## ADMINISTRATION UND ANMELDUNG

ZHAW School of Management and Law  
Customer Service Weiterbildung  
Theaterstrasse 15b  
Postfach  
8401 Winterthur  
Telefon +41 58 934 79 79  
[info-weiterbildung.sml@zhaw.ch](mailto:info-weiterbildung.sml@zhaw.ch)

## Trägerschaft

Alle unsere Fundraising-Weiterbildungsangebote sind bei der Abteilung Public Sector der ZHAW School of Management and Law angesiedelt. Zur Abteilung Public Sector gehören das Zentrum für Kulturmanagement (ZKM), das Institut für Verwaltungs-

Management (IVM), das Winterthurer Institut für Gesundheitsökonomie (WIG) sowie die Fachstelle für Wirtschaftspolitik (FWP).

Das Zentrum für Kulturmanagement trägt seit 2004 mit aktuellen, wissenschaftlich fundierten sowie praxisorientierten Weiterbildungsangeboten zur Qualifizierung und Professionalisierung des Fundraising-Berufs bei. Seit 2008 führt das ZKM auch wissenschaftliche Forschungsprojekte zu fundraising-spezifischen Schwerpunkten in den Bereichen Governance, Professionalisierung und Fundraising Performance durch.

Neben dem CAS Fundraising Strategies werden vom ZKM weitere berufsbegleitende Fundraising-Lehrgänge (CAS) sowie ein Master of Advanced Studies (MAS) in Fundraising Management angeboten. Ein Masterprogramm (MAS) in Arts Management, ein CAS in Sponsoring Management und ein CAS in Event-Management gehören ebenfalls zum Weiterbildungsangebot des ZKM.

>>> [www.zhaw.ch/zkm](http://www.zhaw.ch/zkm)

# Organisatorisches

## Die Voraussetzungen für Ihren Erfolg

Besuchen Sie uns online für weitere Informationen.

### AUFNAHMEBEDINGUNGEN

Zugelassen sind Absolventinnen und Absolventen von Fachhochschulen oder Universitäten mit mindestens drei Jahren Berufserfahrung. Berufsleute ohne Hochschulabschluss können aufgenommen werden, sofern sie über mindestens fünf Jahre Berufserfahrung und entsprechende Weiterbildungsausweise (höhere Fachschule oder höhere Fachprüfung mit eidgenössischem Fachausweis / Diplom) verfügen. Über die definitive Zulassung entscheidet die Studienleitung.

### ANMELDUNG

Anmeldeschluss ist jeweils ein Monat vor Kursbeginn. Die Anmeldung zu den einzelnen Kursen erfolgt online. Anmeldungen werden nach der Reihenfolge ihres Eingangs berücksichtigt: >>> [www.zhaw.ch/zkm/cas-frs](http://www.zhaw.ch/zkm/cas-frs)

### TEILNEHMERZAHL

Die Teilnehmerzahl ist auf 24 Personen beschränkt.

### DATEN

Die Kursdaten sind jeweils online publiziert:

>>> [www.zhaw.ch/zkm/cas-frs](http://www.zhaw.ch/zkm/cas-frs)

### ARBEITSAUFWAND

Für den erfolgreichen Abschluss des Lehrgangs werden 12 ECTS-Credits (European Credit Transfer System) vergeben. Pro Credit ist mit einem Arbeitsaufwand von 25 bis 30 Stunden zu rechnen. Für den gesamten Lehrgang entspricht dies 300 bis 360 Stunden.

### LEISTUNGSNACHWEIS

Der Leistungsnachweis ist in Form einer schriftlichen Arbeit und einer Case Study zu erbringen.

### UNTERRICHTSORT

Der Unterricht findet in den Räumlichkeiten der ZHAW School of Management and Law in Winterthur statt, zwei Gehminuten vom Bahnhof Winterthur entfernt.

>>> [www.zhaw.ch/sml/campus](http://www.zhaw.ch/sml/campus)

### DAUER

Der Lehrgang wird über einen Zeitraum von vier Monaten berufsbegleitend absolviert.

### UNTERRICHTSZEITEN

Der Unterricht findet jeweils alle zwei Wochen wie folgt statt:

Freitag 9.00 – 17.15 Uhr

Samstag 9.00 – 17.15 Uhr

### UNTERRICHTSSPRACHE

Unterrichtssprache ist Deutsch, einzelne Gastreferate können jedoch auch in Englisch gehalten werden. Die Kursunterlagen sind in Deutsch oder Englisch verfasst.

### ABSCHLUSS

Nach erfolgreichem Erbringen der Leistungsnachweise sowie Erfüllen der Präsenzpfllicht von mindestens 80 Prozent verleiht die ZHAW School of Management and Law den Titel «Certificate of Advanced Studies ZFH in Fundraising Strategies».

### KOSTEN

Die Kurskosten betragen CHF 6200.– pro Person. Darin ist sämtliches Kursmaterial enthalten.

### TEILNAHMEBEDINGUNGEN

Die allgemeinen Teilnahmebedingungen für Weiterbildungsveranstaltungen an der ZHAW School of Management and Law finden Sie unter:

>>> [www.zhaw.ch/sml/atb-wb](http://www.zhaw.ch/sml/atb-wb)

Zürcher Hochschule  
für Angewandte Wissenschaften

## School of Management and Law

St.-Georgen-Platz 2  
Postfach  
8401 Winterthur  
Schweiz

[www.zhaw.ch/sml](http://www.zhaw.ch/sml)



swissuniversities