



دورة جمع التبرعات وتنمية المانحين: الهبات الكبرى وشراكات الشركات ورعاية المانحين

18 - 22 أكتوبر 2027

دبي - فندق خمس نجوم في وسط الأعمال



دورة جمع التبرعات وتنمية المانحين: الهبات الكبرى وشراكات الشركات ورعاية المانحين

المرجع: 27175_1763 التاريخ: 18 - 22 أكتوبر 2027 المكان: دبي - فندق خمس نجوم في وسط الأعمال الرسوم: SAR 19500

مقدمة:

دورة جمع التبرعات وتنمية المانحين للهبات الكبرى وشراكات الشركات ورعاية المانحين دورة تمتد 5 أيام لموظفي تنمية الموارد ومسؤولي الهبات الكبرى وفرق تنمية الموارد في الجامعات ومديري جمع التبرعات، وتنتهي بإعداد خطة تنمية المانحين لجهة دراسة الحالة. فكثر من الجهات غير الربحية يعتمد على حملات قليلة ويفقد معظم المتبرعين الجدد قبل عطائهم الثاني، بينما يبقى مانحون قادرون على هبة كبرى مغمورين في سجلات مانحين غير منظمة. ويعمل المشاركون أصلاً في طلب التبرعات أو إدارة المانحين أو إعداد تقاريرهم، ويتعلمون عبر دراسات حالة على ملفات المانحين وجدول نطاقات الهبات ومقترحات الشراكة. وتقدم كور كونسبت هذه الدورة لفرق تنمية الموارد.

أهداف الدورة:

- تقييم محفظة إيرادات الجهة وفق هرم المانحين وصياغة وثيقة دواعي الدعم بما يناسب المانحين في كل مستوى
- تطبيق دورة إدارة تحركات المانحين وجدول نطاقات الهبات لتحديد حجم مسار المانحين المحتملين وترتيب مراحل حملة جمع التبرعات
- البحث عن المانحين المحتملين للهبات الكبرى وتصنيفهم وتنمية العلاقة معهم وإدارة لقاء طلب منظم مع ردود معدة على الاعتراضات
- بناء مقترحات واتفاقيات شراكة مع الشركات توائم بين أهدافها الاجتماعية واحتياج الجهة
- تحليل بيانات المانحين في نظام CRM نظام إدارة علاقات المانحين بتقسيم RFM ومعدل الاحتفاظ والقيمة الممتدة لاستهداف الترقية وإعادة التنشيط
- إعداد خطة تنمية المانحين التي تحدد مستهدفات المسار والشراكات والاحتفاظ والرعاية لجهة دراسة الحالة

الفئة المستهدفة:

- المديرون المسؤولون عن العطاء الفردي والتبرعات السنوية واستقطاب المانحين في الجهات غير الربحية
- المسؤولون عن محفظة من المانحين المحتملين للهبات الكبرى الذين يقودون تنمية العلاقة ولقاءات الطلب
- مديرو تنمية الموارد في الجامعات والمدارس المسؤولون عن عطاء الخريجين والأصدقاء
- مديرو الشراكات الذين يستقطبون رعايات الشركات والهبات المقابلة والاستثمار الاجتماعي ويجددونها
- مديرو علاقات المانحين وبياناتهم المسؤولون عن قاعدة بيانات المانحين ومعالجة التبرعات وتقارير الرعاية
- مديرو تنمية الموارد في المؤسسات المانحة والأوقاف الذين يجمعون الأموال من المانحين الأفراد

محاوّر الدورة:

اليوم 1: خريطة تنمية المانحين وخط الأساس لمحفظة الإيرادات

- هرم المانحين من التبرعات السنوية إلى الهبات الرئيسية
- مراجعة محفظة الإيرادات حسب المصدر والحجم والاتجاه
- صياغة وثيقة دواعي الدعم بالحاجة والحل والأثر
- دوافع المانحين وشرائح سلوك العطاء
- التقييم الذاتي لوظيفة جمع التبرعات وترتيب الفجوات

اليوم 2: إدارة تحركات المانحين ونماذج المسار وأطر الحملات

- دورة إدارة تحركات المانحين من التعرف إلى الرعاية
- مراحل مسار المانحين المحتملين ونسب التحويل وتحديد حجم المحفظة
- جدول نطاقات الهبات لحملة رأسمالية أو حملة وقفية
- ترتيب المرحلة الهادئة والمرحلة العلنية في الحملة
- نماذج عطاء الشركات ومنها الرعاية والهبات المقابلة

اليوم 3: تنمية علاقات الهبات الكبرى وطلبها وبناء شراكات الشركات

- ملف البحث عن المانح المحتمل بتصنيف القدرة والارتباط
- خطة تنمية العلاقة المبنية على تحركات مخططة للمانح
- هيكل لقاء طلب الهبة الكبرى والتعامل مع الاعتراضات
- مقترح شراكة مع شركة موائم لأهدافها الاجتماعية
- بنود اتفاقية الشراكة وحقوق الإرشادة وشروط الإنهاء

اليوم 4: تحليلات CRM للمانحين ومؤشرات الرعاية والحالات الصعبة

- معايير سجلات المانحين في CRM وترميز التبرعات وجودة البيانات
- تقسيم RFM وقوائم إعادة تنشيط المانحين المنقطعين
- معدل الاحتفاظ بالمانحين والقيمة الممتدة ومتابعة الترقية
- مصفوفة الرعاية بمستويات الإرشادة وتقارير الأثر
- سياسة قبول الهبات للعطايا ذات المخاطر على السمعة أو المتعارضة

اليوم 5: دراسة حالة لإعداد خطة تنمية المانحين

- موجز جهة الحالة مع ملف المانحين وبيانات الإيرادات
- بناء مسار الحالة وخطط تنمية العلاقة لأبرز المانحين المحتملين
- قائمة الشركات المرشحة للشراكة في الحالة ومخطط المقترح
- مستهدفات الاحتفاظ في الحالة وتقويم الرعاية
- استكمال خطة تنمية المانحين ومناقشتها مع المشاركين

المهارات التي ستكتسبها:

- صياغة وثيقة دواعي الدعم
- البحث عن المانحين المحتملين وتصنيفهم
- إدارة تحركات المانحين
- طلب الهبات الكبرى
- التفاوض على شراكات الشركات
- تقسيم بيانات المانحين
- تحليل الاحتفاظ بالمانحين
- تخطيط رعاية المانحين

لماذا تحضر هذه الدورة:

- إعداد خطة تنمية المانحين ورفعها إلى رئيس تنمية الموارد أو المدير التنفيذي لاعتمادها وتوفير مواردها
- تحديد المانحين المحتملين الذين يوجه إليهم طلب هبة كبرى والشركات التي يتم التواصل معها والمانحين المنقطعين الأولى بإعادة التنشيط
- تفادي ضياع العطاء الثاني وتوقف المانحين المحتملين وانتهاء الشراكات دون تجديد لغياب مسؤول عن الخطوة التالية
- نقل نموذج ملف المانح المحتمل وصيغة خطة تنمية العلاقة ومصفوفة الرعاية إلى فريق العمل في الجهة

الخاتمة:

بعد العودة إلى العمل يعرض المشاركون خطة تنمية المانحين على رئيس تنمية الموارد أو المدير التنفيذي أو لجنة تنمية الموارد. وتعتمد القيادة عليها في تحديد المانحين المحتملين الذين يدخلون محفظة الهبات الكبرى، والشراكات التي تسعى إليها مع الشركات، ومستهدفات الاحتفاظ والترقية، وطريقة توفير موارد الرعاية. وبعد أول ربعين من العمل وفق الخطة، تقارن الجهة حركة المسار ونتائج الطلب وتجديد الشراكات والاحتفاظ بالمانحين بما ورد فيها، ثم تعدل المستهدفات والتحركات التي لم تحقق أثراً.

الأسئلة الشائعة:

ما الذي يحتاجه المشارك قبل دورة جمع التبرعات وتنمية المانحين للهيئات الكبرى وشركات الشركات؟

يحتاج المشارك إلى خبرة عملية مع المانحين أو المانحين المحتملين أو الشركاء من الشركات، وقدرة على قراءة تقرير مانحين أو ملخص إيرادات، ويساعده إحضار بيانات مانحين بعد إخفاء هوياتهم أو وثيقة دواعي دعم مالية أو مقترح شراكة في يوم دراسة الحالة.

بم تختلف دورة جمع التبرعات وتنمية المانحين عن دورات إدارة المنح؟

تركز هذه الدورة على جمع الأموال من الأفراد والشركات: البحث عن المانحين المحتملين وتنمية العلاقة والطلب وشركات الشركات وبيانات المانحين ورعايتهم. أما دورات إدارة المنح فتتناول تنفيذ المشاريع الممولة بعد إقرار المنحة، من الموازنات والامثال إلى تقارير الجهات المانحة المؤسسية.

لماذا يهتم جمع التبرعات وتنمية المانحين بالاحتفاظ بالمانحين بقدر اهتمامه باستقطابهم؟

لأن الاحتفاظ بمانح حالي أقل كلفة من العثور على مانح جديد، ومعظم الهيئات الكبرى تأتي ممن سبق لهم العطاء. ومتابعة الاحتفاظ والترقية والرعاية تحمي الإيرادات المقبلة وتبني مسار المانحين المحتملين للهيئات الكبرى.

ماذا يعود به المشارك من دورة جمع التبرعات وتنمية المانحين؟

يعود المشارك بخطة تنمية المانحين، تضم نموذج المسار وخطط تنمية العلاقة مع المانحين المحتملين وقائمة الشركات المرشحة للشراكة ومستهدفات الاحتفاظ والترقية وتقويم الرعاية، قابلة للتكيف مع جهته.