



Exklusiv

Live-Interview mit einer
Schweizer Philanthropin
& Unternehmerin

Major Donor Prospect Research Tagesworkshop Fundraising

Sie lernen am Workshop von Impact Partners Werkzeuge kennen und anwenden, mit denen Sie vermögende Personen für eine Spende gewinnen können. Wir gehen diesen Fragen nach:

- Welche Research-Tools gibt es für das Major Donor Fundraising?
- Wie viele Kategorien von Research-Quellen gibt es?
- Wie finde ich neue Grossspender:innen mittels Research?
- Wie kann ich mehr Informationen von bestehenden Major Donors ausfindig machen?
- Wie finde ich 3 neue Grossspender:innen mittels Research für meine Organisation?
- Wie erstelle ich für meine Organisation das Drei-Kreise-Modell von Major Donors?
- Wichtige Tipps aus dem Beziehungsmanagement mit Major Donors

In diesem Workshop von Impact Partners liegt der Fokus auf folgende Themenbereiche:

- Research-Quellen von Major Donors in der Schweiz
- Erstellung des Drei-Kreise-Modells von Major Donors für die eigene Organisation
- Übungen mit bestehenden Research-Methoden

Eine praxisnahe Wissensvermittlung anhand vieler praktischer Beispiele steht im Mittelpunkt des Workshops.

Ihr Mehrwert

Research-Quellen für Major Donors

Sie erhalten wertvolle und praxisorientierte Inputs, wie Sie als Fundraiser:in und Ihre Organisation das bestehende Major Donor-Portfolio ausbauen und neue Spender:innen gewinnen.

Research-Kategorien

Sie lernen Research-Quellen und deren Kategorien kennen und wissen, wie Sie dieses bestmöglich anwenden.

Akquisitionsstrategien Major Donors - Das Drei-Kreise-Modell von Impact Partners

Mittels dem Drei-Kreise-Modell von Impact Partners bauen Sie eine eigene Major Donor-Strategie für Ihre Organisation. Sie nutzen dabei Daten-Quellen von Major Donors von Impact Partners.

Fundraising-Tools und Empfehlungen aus der Praxis

Sie erfahren, welche geeigneten Tools es im Major Donor-Fundraising gibt und wie Sie am effektivsten damit umgehen. Sie erhalten praxisorientierte Beispiele und Empfehlungen aus unserer jahrzehntelangen Erfahrung im Umgang mit sehr vermögenden Personen.

Real Cases mit Major Donor-Phänotypen

In den Übungen lernen Sie an echten Major Donor-Phänotypen Ihre Skills einzusetzen. Dabei erhalten Sie Feedback, um persönliche Fortschritte im Umgang mit Grossspender:innen machen zu können.



Informationen zum Workshop

Zielgruppe

NPOs, Stiftungen, Vereine,
Fundraiser:innen, Geschäftsleitung (CEO
und Leiter:innen Marketing und
Fundraising), Stiftungsrät:innen und
Vorstandsmitglieder, Interessierte aus
dem Philanthropie-Sektor

Inhalte

- Tools für die Akquisition von Major Donors
- Research Quellen für Major Donors?
- Das Drei-Kreise-Modell von Major Donors
- Übungen und Real Cases von Major Donors

Goran Radin, lic. rer. pol.,
Fundraising-Experte im
Bereich des Major Donor-
Fundraisings, Gründer und
Geschäftsführer der Philanthropie-
Beratungsagentur Impact Partners in
Basel; 27 Jahre Private Banking-Erfahrung
mit vermögenden nationalen und
internationalen Kunden; vormalig Mitglied
der operativen Geschäftsleitung einer
Privatbank.



Datum und Zeit

Dienstag, 21. Oktober 2025
09:00 bis 17:00 Uhr

Durchführungsort

Kulturhaus Helferei
Kirchgasse 13
8001 Zürich

Investition

CHF 875.- inkl. Mittagessen, Getränke,
Pausenverpflegung, Workshop-
Unterlagen und Zertifikat



**Impact
Partners**

**Weitere Informationen und Anmeldung
per E-Mail oder via Formular**

Impact Partners
St. Alban-Tal 40
4052 Basel

workshop@impact-partners.ch

+ 41 (0) 79 751 66 79

www.impact-partners.ch

[Anmeldeformular](#)

