

Konferencja Promo&Fund'26 - Promocja i fundraising w NGO

9-10 czerwca 2026, Wrocław

Wrocławski Park Technologiczny ul. Duńska 9, budynek Delta

Program:

9 czerwca 2026 (wtorek)

9:00 - 9:10	Witamy na konferencji! Agnieszka Pałys , Dyrektor Pionu Prawnego i Organizacyjnego, Wrocławski Park Technologiczny, Natasza Nikiel , Wiceprezeska zarządu i Joanna Gogolińska , Prezeska zarządu, Fundacja Promo&Fund
9:10 - 9:30	Marketing i fundraising - jak wspólnie działać i realizować cele? Natasza Nikiel , Wiceprezeska zarządu i Joanna Gogolińska , Prezeska zarządu, Fundacja Promo&Fund
9:30 - 10:15	Jak projektować kampanie społeczne: straszyć czy inspirować? Pozytywny przekaz w kampaniach profilaktycznych Emilia Klimasara , Specjalistka ds. komunikacji w Fundacja Rak'n' Roll Czy strach naprawdę działa? A może to nadzieja, sprawczość i poczucie wpływu są skuteczniejsze w zmianie zachowań zdrowotnych? Porozmawiamy o jednym z kluczowych pytań współczesnej komunikacji społecznej. Na warsztat weźmiemy narzędzia psychologiczne, językowe, komunikacyjne oraz dorobek Fundacji Rak'n'Roll, w tym eksperckie opracowanie „Komunikacja dla zdrowia. Jak mówić i pisać o profilaktyce chorób”. Trochę nauki, jeszcze więcej przykładów, a wszystko przeplatane historiami z NGO-sowego podwórka.
10:15 - 11:00	AI w procesach, które działają Marek Zywert , współzałożyciel serwisu FaniMani.pl Wystąpienie o tym, jak AI realnie wspiera procesy w organizacjach — od codziennej pracy zespołów po działania komunikacyjne, operacyjne i fundraisingowe. Bez nadmiaru teorii, za to z praktycznym spojrzeniem na możliwości, ograniczenia i miejsca, w których AI naprawdę robi różnicę.
11:00-11:30	Przerwa kawowa
11:30 - 12:15	Silna marka lokalna jako fundament budowania społeczności i skutecznego pozyskiwania środków Aleksandra Karłowicz , Koło Gospodyń Wiejskich w Dębinach “Nad Stawem” W jaki sposób świadome budowanie marki lokalnej przekłada się na realne zaangażowanie społeczności oraz efektywność działań fundraisingowych? Na przykładzie działalności Koła

	Gospodyń Wiejskich w Dębinach "Nad Stawem" zaprezentowane zostanie podejście do budowania marki opartej na wartościach, relacjach i autentyczności, a także roli, jaką odgrywa potencjał kobiet w tworzeniu trwałych i rozpoznawalnych inicjatyw lokalnych. Uczestnicy dowiedzą się, jak przekładać działania społeczne na spójną komunikację, jak wzmacniać rozpoznawalność inicjatyw oraz w jaki sposób świadomie budować zaufanie, które staje się fundamentem skutecznego pozyskiwania środków i partnerstw.
12:15 - 13:00	Od wsparcia do partnerstwa: nowy wymiar współpracy NGO – biznes na przykładzie współpracy Fundacji ITAKA z marką Reserved i Fundacją LPP Izabela Jezierska-Świergiel, Członek zarządu ds. PR i fundraisingu, Fundacja ITAKA- Centrum Poszukiwań Ludzi Zaginionych
13:00 - 13:30	Dyskusja
13:30 - 14:30	Obiad
14:30 - 15:00	Nie tylko pieniądze: jak bank może pomóc NGO dotrzeć do darczyńców? Przelew dobroczynny w praktyce. Przemysław Przybylski, dyrektor Biura Komunikacji Korporacyjnej i Rzecznika Prasowego banku Credit Agricole Credit Agricole
15:00 - 15:45	Jak mówić o trudnym temacie/ zachęcać do wspierania organizacji z poszanowaniem beneficjentów? Patrycja Drożyńska, Fundraiserka, koordynatorka wolontariatu, Fundacja Daj Herbatę
15:45 - 16:30	Samo się nie robi - czyli jak prowadzić skuteczną kampanię 1,5% podatku bez subkont? Olga Fiedorowicz, Kierowniczka Działu Fundraisingu i Marketingu, Stowarzyszenie SOS Wioski Dziecięce Zapraszamy na prezentację, podczas której pokażemy doświadczenia Stowarzyszenia „SOS Wiosek Dziecięcych w Polsce”, które mimo braku subkont dla podopiecznych, od kilku lat skutecznie zwiększa wpływy z odpisów podatkowych. Będzie konkretnie, praktycznie i na przykładach.
16:30	Zakończenie pierwszego dnia konferencji

19:00 - 21:00 - FUNDRAISING Z KULTURĄ

– wieczór networkingowy dla uczestników konferencji w Teatrze Układ Formalny (wydarzenie osobno bileutowane)

10 czerwca 2026 (środa)

Godziny	SALA 1 - INSPIRACJE	SALA 2 - FUNDRAISING/ warsztaty	SALA 3- PROMOCJA/ warsztaty
9:00 - 9:45	Jak przekonywać biznes do współpracy przy wydarzeniach – akcja Rakreaton i Odważ się pomagać. Marta Kurkowska, Manager ds. współpracy z biznesem (CSR/ESG) Fundacja "Na Ratunek Dzieciom z Chorobą Nowotworową" Prelekcja pt. „Jak przekonywać biznes do współpracy przy wydarzeniach”, bazuje na akcji Rakreaton i Odważ się pomagać. Pokażę, jak profesjonalnie budować relacje z firmami i skutecznie łączyć cele biznesowe z misją społeczną. Udowodnię, że pomaganie to nie tylko poryw serca, ale przede wszystkim dobrze zaprojektowany proces i partnerska komunikacja. Zapraszam pod scenę każdego, kto chce nauczyć się, jak skutecznie angażować biznes w działania o wielkim znaczeniu.	Oferta dla biznesu, która działa. Warsztat Joanna Gogolińska i Natasza Nikiel, Fundacja Promo&Fund Jak przygotować ofertę, na którą firma naprawdę odpowie i potraktuje ją jako realną propozycję współpracy, a nie prośbę o wsparcie? Podczas warsztatu, prowadzonego wspólnie przez ekspertkę fundraisingu i ekspertkę komunikacji, przejdziesz przez cały proces tworzenia oferty dla biznesu, od sprawdzenia gotowości organizacji, przez dopasowanie partnera i zaprojektowanie wartości, aż po strukturę oferty i sposób jej przedstawienia. To warsztat dla osób, które chcą nie tylko dowiedzieć się „jak”, ale wyjść z gotowym szkicem oferty dla swojej organizacji, dopasowanej do konkretnej firmy.	Jak skutecznie zaprezentować swoją organizację sponsorowi – sztuka przygotowania, wystąpienia i zarządzania stresem - warsztat Tomasz Nikiel, trener Wiele organizacji pozarządowych robi świetną robotę – zmienia rzeczywistość, wspiera innych, realizuje wartościowe projekty. A jednak w kluczowym momencie, kiedy trzeba opowiedzieć o tym sponsorowi... coś nie działa. Czasem brakuje pomysłu na prezentację, czasami brakuje jej struktury. Niekiedy trudno jasno pokazać wartość proponowanych działań. A zdarza się też, że stres przejmuje nad nami kontrolę i odbiera pewność siebie. Łatwo to zrozumieć – prezentowanie swojej organizacji to nie tylko przekazywanie informacji. To sztuka łączenia faktów, emocji i wiarygodności. Dobra wiadomość jest taka, że tego można się nauczyć. Na moim warsztacie pokażę, jak przygotować się do spotkania ze sponsorem tak, aby mówić konkretnie, przekonująco i z pewnością siebie. Przećwiczymy, jak zbudować ciekawą prezentację, która angażuje, jak mówić o swojej organizacji w sposób zapadający w pamięć oraz jak radzić sobie ze stresem – tak, aby nie blokował, lecz wspierał. Porozmawiamy i przećwiczymy: jak się przygotować, co mówić i jak mówić aby było nie tylko merytorycznie, ale też... przekonująco i naturalnie.
9:45 - 10:30	Jeden system - wiele funkcjonalności. Jak wykorzystać Aplikację CRM-NGO dla budowania stabilnej organizacji.		

	Magdalena Dworska, Dyrektorka ds. fundraisingu Fundacji Skarbowości im. Jana Pawła II, Dyrektorka operacyjna NGO SYSTEMS Jeśli Twoja organizacja nie korzysta z narzędzi, to nie znaczy, że oszczędza. To znaczy, że: • płaci dodatkowymi etatami lub nieopłaconymi nadgodzinami zespołu • płaci wypaleniem liderów i zespołu • płaci utraconymi darczyńcami • płaci uzależnieniem organizacji od jednej osoby • płaci pieniędzmi, które nie dostają szansy, aby trafić na realizację misji • płaci brakiem rozwoju Podczas prelekcji dowiesz się, co możesz z tym zrobić: • Jak odzyskać czas, który przepada w powtarzalnych zadaniach? • Jak przestać „gasić pożary” i systemowo zarządzać NGO? • Jak nie tracić bezpowrotnie Darczyńców, utrzymywać z nimi stały kontakt i szybko zwiększyć		
--	--	--	--

	ich liczbę - także tych cyklicznych? • Jak optymalizować koszty, ogarnąć dane, finanse, 1,5% i inne bez strachu przed kontrolą? • Jak prowadzić fundraising jako profesjonalna organizacja, a nie „dzielna grupa zadaniowa”? Poznasz na przykładach i konkretach założenia Aplikacji CRM-NGO - systemu stworzonego przez ludzi z NGO dla NGO z pełnym rozumieniem realiów polskich organizacji pozarządowych - ich ograniczeń, potencjału i ambitnych celów.		
10:30 - 10:50	Przerwa kawowa		
10:50 - 11:35	Fundraising w polskich NGO: co robimy, co działa i czego nam brakuje Natalia Zdrojewska, Head of Growth, Fundaca Pomagam.pl Prezentacja wyników ogólnopolskiego badania fundraisingu w organizacjach pozarządowych — największego tego rodzaju badania prowadzonego wśród samych organizacji. Pokażemy, jak NGO podchodzą do fundraisingu strategicznie (lub nie), z jakich metod i narzędzi korzystają, co oceniają jako najbardziej skuteczne, a co blokuje je przed działaniem. To rzadka okazja, by zobaczyć sektor w lustrze — i zastanowić się, co z tego wynika dla każdej	Oferta dla biznesu, która działa. Warsztat - ciąg dalszy	Jak skutecznie zaprezentować swoją organizację sponsorowi – sztuka przygotowania, wystąpienia i zarządzania stresem. Warsztat - ciąg dalszy

	organizacji z osobna.		
11:35-12:20	Nowy fundraiser w organizacji Gabriela Kwarta, specjalistka ds. marketingu i komunikacji, Fundacja im. Doktora Piotra Janaszka PODAJ DALEJ. Elżbieta Dudek, trenerka fundraisingu, komunikacji i marketingu w agencji fundraisingowej Armiger To będzie rozmowa o pewnym, bardzo udanym procesie rekrutacyjnym: jak doszło do znalezienia idealnego kandydata? Co wydarzyło się przed, a co w trakcie tego procesu? Czy istnieje idealny wzór na dobrą rekrutację? Jak przygotować organizację do rekrutacji nowego członka zespołu?		
12:20-13:00	Obiad		
13:00 - 13:45	Czy organizacja społeczna może zarabiać? Jak łączymy w ngo.pl misję z działalnością płatną Beata Maria Kwiatkowska, specjalistka ds. komunikacji i innowacji społecznych, Renata Niecikowska, Członkini zarządu Stowarzyszenia Klon/Jawor Wprowadzenie płatnej oferty w organizacji pozarządowej to wyzwanie, które wymaga przemyślanej strategii i dobrych pomysłów, ale też często przełamania oporów przed samą	Działalność nieodpłatna - odpłatna - gospodarcza w praktyce prowadzenia organizacji pozarządowej. Jak prawidłowo przypisać rodzaje działalności? Trudne pytania i nie zawsze oczywiste odpowiedzi Marek Kirkowski – ekspert w zakresie formalno – prawno – finansowym działaniu organizacji pozarządowych Czy gubisz się w gąszczu przepisów dotyczących działalności nieodpłatnej,	Mały budżet, duży efekt. Jak budować rozpoznawalność organizacji przy ograniczonych zasobach - warsztat. Ewa Babicka, ekspertka komunikacji NGO Rozpoznawalność organizacji nie zaczyna się od budżetu, tylko od tego, jak wykorzystujesz to, co już masz. Ten warsztat pokaże, jak zamienić codzienne działania, wiedzę zespołu i relacje w spójną komunikację, która realnie buduje widoczność.

	sprzedaż. Opowiemy, jak z tymi wyzwaniami radzimy sobie w ngo.pl i edu.ngo.pl, rozwijając ofertę płatnych produktów dla stowarzyszeń i fundacji. Podzielimy się naszym doświadczeniem, które zmotywuje Cię do działania i podjęcia próby łączenia misji z działalnością płatną. Poruszymy takie tematy: • Od pomysłu do koszyka: O naszej praktyce sprzedażowej. Skąd biorą się pomysły na produkty edukacyjne i reklamowe, jak powstają. • Co mamy na półce: Przegląd obecnej oferty, co sprawdza się w niej najlepiej. • Wizerunek organizacji: Misja a działalność płatna, mit fałszywych wyborów. Jak prowadzić komunikację, by przełamać potoczne myślenie, że praca i oferta organizacji powinna być darmowa, aby mieć wartość.	odpłatnej i gospodarczej? Podczas warsztatu przeprowadzę Cię przez formalno-prawne aspekty prowadzenia NGO. Zamiast suchej teorii, skupimy się na konkretnych dylematach, z którymi mierzysz się na co dzień. Podczas spotkania odpowiemy na kluczowe pytania dotyczące: • Modelu działania organizacji: Jak odpowiednio przypisać działania do działalności nieodpłatnej, odpłatnej lub gospodarczej? Jak sformułować statut, by móc bezpiecznie realizować swoje cele? • Finansowania i przychodów: Czy i kiedy możemy pobierać opłaty od uczestników (np. za warsztaty, konferencje, wycieczki) bez prowadzenia działalności gospodarczej? Jak odróżnić darowiznę od zapłaty i kiedy konieczna jest faktura? Sponsoring czy darowizna – jak promować partnerów zgodnie z prawem? • Podatków i obowiązków formalnych: Czy brak działalności gospodarczej oznacza zwolnienie z podatków i VAT-u? Obowiązki sprawozdawcze i KSeF: co dotyczy Twojej organizacji? Wyjdź z warsztatu z gotowymi odpowiedziami na pytania, które spędzają sen z powiek	W pierwszej części skupimy się na własnych zasobach – tym, co w Twojej organizacji już dziś może pracować na rozpoznawalność. W drugiej przejdziemy do konkretnych, bezpłatnych narzędzi i sposobów ich wykorzystania, tak by działać szybciej, prościej i skuteczniej. To praktyczne spotkanie dla tych, którzy chcą robić komunikację mądrze, a nie drogo – i wyjść z warsztatu z gotowymi pomysłami do wdrożenia od razu.
13:45 - 14:30	„Sport, emocje, społeczność” Dlaczego wydarzenia biegowe stały się jedną z najmocniejszych platform fundraisingowych - i jak NGO mogą wykorzystać doświadczenia #BiegamDobrze Magdalena Skrocka, Chief Operating Officer, Fundacja "Maraton Warszawski"		

		zarządom i fundraiserom.	
14:30 - 14:50	przerwa		
14:50 - 16:20		Działalność nieodpłatna - odpłatna - gospodarcza w praktyce prowadzenia organizacji pozarządowej. Jak prawidłowo przypisać rodzaje działalności - trudne pytania i nie zawsze oczywiste odpowiedzi - ciąg dalszy	Budowanie rozpoznawalności organizacji przy małym budżecie - ciąg dalszy