

Документ подписан простой электронной подписью.  
Информация о владельце:

ФИО: Кандрашина Елена Александровна

Должность: И.о. ректора ФГАОУ ВО «Самарский государственный экономический университет»

Дата подписания: 07.08.2024 10:41:29

Уникальный программный ключ:

2db64eb9605ce27edd3b8e8fdd32c70e0674ddd2

**Министерство науки и высшего образования Российской Федерации**  
**Федеральное государственное автономное образовательное учреждение**  
**высшего образования**  
**«Самарский государственный экономический университет»**

**Институт**      Институт менеджмента  
**Кафедра**      Прикладного менеджмента

**УТВЕРЖДЕНО**

Ученым советом Университета  
(протокол № 10 от 30 мая 2024 г.)

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА**

<b>Наименование дисциплины</b>	Б1.В.05 Фандрайзинг
<b>Основная профессиональная образовательная программа</b>	38.03.02 Менеджмент программа Проектное управление и бизнес-администрирование

Квалификация (степень) выпускника Бакалавр

Самара 2024

## Содержание (рабочая программа)

Стр.

- 1 Место дисциплины в структуре ОП
- 2 Планируемые результаты обучения по дисциплине, обеспечивающие достижение планируемых результатов обучения по программе
- 3 Объем и виды учебной работы
- 4 Содержание дисциплины
- 5 Материально-техническое и учебно-методическое обеспечение дисциплины
- 6 Фонд оценочных средств по дисциплине

Целью изучения дисциплины является формирование результатов обучения, обеспечивающих достижение планируемых результатов освоения образовательной программы.

## 1. Место дисциплины в структуре ОП

Дисциплина Фандрайзинг входит в часть, формируемая участниками образовательных отношений блока Б1. Дисциплины (модули)

Предшествующие дисциплины по связям компетенций: Основы права, Гражданское право, Предпринимательское дело, Управление человеческими ресурсами, Основы социального и коммерческого проектирования, Школа интеллекта, Школа развития стратегического мышления "ГО"

Последующие дисциплины по связям компетенций: Оценка стоимости бизнеса, Бизнес - администрирование, Инновационный менеджмент, Интеллектуальное право, Проектный менеджмент, Деловая игра "Управление виртуальной организацией", Антикризисное управление, Управление конкурентоспособностью

## 2. Планируемые результаты обучения по дисциплине, обеспечивающие достижение планируемых результатов обучения по программе

Изучение дисциплины Фандрайзинг в образовательной программе направлено на формирование у обучающихся следующих компетенций:

### Универсальные компетенции (УК):

УК-2 - Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбрать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений

Планируемые результаты обучения по программе	Планируемые результаты обучения по дисциплине		
УК-2	УК-2.1: Знать:	УК-2.2: Уметь:	УК-2.3: Владеть (иметь навыки):
	декомпозицию поставленных целей и задач и правовых норм их достижения в сфере реализации проекта	определять имеющиеся ресурсы для достижения цели проекта	выявляет и анализирует различные способы решения задач в рамках цели проекта и аргументирует их выбор

### Профессиональные компетенции (ПК):

ПК-2 - Способен планировать, организовывать и управлять проектной деятельностью в социальном и коммерческом секторе

Планируемые результаты обучения по программе	Планируемые результаты обучения по дисциплине		
ПК-2	ПК-2.1: Знать:	ПК-2.2: Уметь:	ПК-2.3: Владеть (иметь навыки):
	методы и инструменты планирования, организации и управления проектной деятельностью в социальном и коммерческом секторе	организовывать процесс планирования и разработки идеи проекта, создания команды, реализации и анализа результатов проекта социальной и коммерческой направленности	навыками грамотного планирования, организации и управления проектной деятельностью в различных секторах, основываясь на тенденциях рынка и других внешних обстоятельств

## 3. Объем и виды учебной работы

Учебным планом предусматриваются следующие виды учебной работы по дисциплине:

#### Очная форма обучения

Виды учебной работы	Всего час/ з.е.	
	Сем 5	Сем 6
Контактная работа, в том числе:	54.15/1.5	56.3/1.56
Занятия лекционного типа	18/0.5	18/0.5
Занятия семинарского типа	36/1	36/1
Индивидуальная контактная работа (ИКР)	0.15/0	0.3/0.01
Групповая контактная работа (ГКР)	/0	2/0.06
Самостоятельная работа:	35.85/1	17.7/0.49
Промежуточная аттестация	18/0.5	34/0.94
Вид промежуточной аттестации:		
Экзамен, Зачет	Зач	Экз
Общая трудоемкость (объем части образовательной программы): Часы	108	108
Зачетные единицы	3	3

#### 4. Содержание дисциплины

##### 4.1. Разделы, темы дисциплины и виды занятий:

Тематический план дисциплины Фандрайзинг представлен в таблице.

#### Разделы, темы дисциплины и виды занятий

##### Очная форма обучения

№ п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Контактная работа				Самостоятельная работа	Планируемые результаты обучения в соотношении с результатами обучения по образовательной программе
		Лекции	Занятия семинарского типа	ИКР	ГКР		
	Практич. занятия						
1.	Основы фандрайзинга	18	36	0,2	1	25	УК-2.1, УК-2.2, УК-2.3, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3
2.	Инструменты фандрайзинга	18	36	0,25	1	28,55	УК-2.1, УК-2.2, УК-2.3, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3
	Контроль	52					
	<b>Итого</b>	<b>36</b>	<b>72</b>	<b>0.45</b>	<b>2</b>	<b>53.55</b>	

##### 4.2 Содержание разделов и тем

##### 4.2.1 Контактная работа

##### Тематика занятий лекционного типа

№п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Вид занятия лекционного типа*	Тематика занятия лекционного типа
1.	Основы фандрайзинга	лекция	Понятие и сущность фандрайзинга
		лекция	Классификация инструментов и методов фандрайзинга
		лекция	Современные инструменты фандрайзинга для социальных проектов
		лекция	Современные инструменты фандрайзинга для коммерческих проектов

		лекция	Роль фандрайзинга для развития социальных и коммерческих проектов
		лекция	Истории развития компаний и проектов с помощью фандрайзинга
		лекция	Истории развития компаний и проектов с помощью фандрайзинга
		лекция	Истории развития компаний и проектов с помощью фандрайзинга
		лекция	Фандрайзинг в государственном секторе
2.	Инструменты фандрайзинга	лекция	Инструменты фандрайзинга: благотворительность
		лекция	Инструменты фандрайзинга: спонсорство
		лекция	Инструменты фандрайзинга: волонтерство
		лекция	Инструменты фандрайзинга: краудфандинг
		лекция	Инструменты фандрайзинга: социальное предпринимательство
		лекция	Инструменты фандрайзинга: грантрайтинг
		лекция	Инструменты фандрайзинга: благотворительность
		лекция	Инструменты фандрайзинга: мероприятия и акции
		лекция	Инструменты фандрайзинга: краудлендинг

\*лекции и иные учебные занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации педагогическими работниками организации и (или) лицами, привлекаемыми организацией к реализации образовательных программ на иных условиях, обучающимся

#### Тематика занятий семинарского типа

№п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Вид занятия семинарского типа**	Тематика занятия семинарского типа
1.	Основы фандрайзинга	практическое занятие	Понятие и сущность фандрайзинга
		практическое занятие	Классификация инструментов и методов фандрайзинга
		практическое занятие	Современные инструменты фандрайзинга для социальных проектов
		практическое занятие	Современные инструменты фандрайзинга для коммерческих проектов
		практическое занятие	Роль фандрайзинга для развития социальных и коммерческих проектов
		практическое занятие	Истории развития компаний и проектов с помощью фандрайзинга
		практическое занятие	Истории развития компаний и проектов с помощью фандрайзинга
		практическое занятие	Истории развития компаний и проектов с помощью фандрайзинга
		практическое занятие	Фандрайзинг в государственном секторе
2.	Инструменты фандрайзинга	практическое занятие	Инструменты фандрайзинга: благотворительность

	практическое занятие	Инструменты фандрайзинга: спонсорство
	практическое занятие	Инструменты фандрайзинга: волонтерство
	практическое занятие	Инструменты фандрайзинга: краудфандинг
	практическое занятие	Инструменты фандрайзинга: социальное предпринимательство
	практическое занятие	Инструменты фандрайзинга: грантрайтинг
	практическое занятие	Инструменты фандрайзинга: благотворительность
	практическое занятие	Инструменты фандрайзинга: мероприятия и акции
	практическое занятие	Инструменты фандрайзинга: краудлендинг

\*\* семинары, практические занятия, практикумы, лабораторные работы, коллоквиумы и иные аналогичные занятия

### Иная контактная работа

При проведении учебных занятий СГЭУ обеспечивает развитие у обучающихся навыков командной работы, межличностной коммуникации, принятия решений, лидерских качеств (включая при необходимости проведение интерактивных лекций, групповых дискуссий, ролевых игр, тренингов, анализ ситуаций и имитационных моделей, преподавание дисциплин (модулей) в форме курсов, составленных на основе результатов научных исследований, проводимых организацией, в том числе с учетом региональных особенностей профессиональной деятельности выпускников и потребностей работодателей).

Формы и методы проведения иной контактной работы приведены в Методических указаниях по основной профессиональной образовательной программе.

### 4.2.2 Самостоятельная работа

№п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Вид самостоятельной работы ***
1.	Основы фандрайзинга	- подготовка доклада - подготовка электронной презентации - тестирование
2.	Инструменты фандрайзинга	- подготовка доклада - подготовка электронной презентации - тестирование

\*\*\* самостоятельная работа в семестре, написание курсовых работ, докладов, выполнение контрольных работ

## 5. Материально-техническое и учебно-методическое обеспечение дисциплины

### 5.1 Литература:

#### Основная литература

1. Боброва, О. С. Основы бизнеса : учебник и практикум для вузов / О. С. Боброва, С. И. Цыбуков, И. А. Бобров. — 2-е изд. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 382 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-13842-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/511416>
2. Чеберко, Е. Ф. Основы предпринимательской деятельности : учебник и практикум для вузов / Е. Ф. Чеберко. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 213 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-16938-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/532051>

#### Дополнительная литература

1. Спивак, В. А. Управление изменениями : учебник для вузов / В. А. Спивак. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 357 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-

5-534-03358-8. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/511332>

2. Соколов, М. Ю. Государственно-частное партнерство : учебник для вузов / М. Ю. Соколов, С. В. Маслова. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 212 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14351-5. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/519439>

### Литература для самостоятельного изучения

1. Сафонов, В. А. Социальное партнерство : учебник для вузов / В. А. Сафонов. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 395 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-01455-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/510938>

### 5.2. Перечень лицензионного программного обеспечения

1. Microsoft Windows 10 Education / Microsoft Windows 7 / Windows Vista Business
2. Microsoft Office 2016 Professional Plus (Word, Excel, Access, PowerPoint, Outlook, OneNote, Publisher) / Microsoft Office 2007 (Word, Excel, Access, PowerPoint).

### 5.3 Современные профессиональные базы данных, к которым обеспечивается доступ обучающихся

1. Профессиональная база данных «Информационные системы Министерства экономического развития Российской Федерации в сети Интернет» (Портал «Официальная Россия» - <http://www.gov.ru/>)
2. Профессиональная база данных «Официальная статистика» (Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики - <http://www.gks.ru/>)

### 5.4. Информационно-справочные системы, к которым обеспечивается доступ обучающихся

1. Информационно-справочная система «Консультант Плюс»
2. Информационно-справочная система «ГАРАНТ-Аналитик»

### 5.5. Специальные помещения

Учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран
Учебные аудитории для проведения практических занятий (занятий семинарского типа)	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГЭУ
Учебные аудитории для групповых и индивидуальных консультаций	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГЭУ
Учебные аудитории для текущего контроля и промежуточной аттестации	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГЭУ
Помещения для самостоятельной работы	Комплекты ученической мебели

	Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГЭУ
Помещения для хранения и профилактического обслуживания оборудования	Комплекты специализированной мебели для хранения оборудования

## 5.6 Лаборатории и лабораторное оборудование

### 6. Фонд оценочных средств по дисциплине Фандрайзинг:

#### 6.1. Контрольные мероприятия по дисциплине

Вид контроля	Форма контроля	Отметить нужное знаком « + »
Текущий контроль	Оценка докладов	+
	Устный/письменный опрос	
	Тестирование	+
	Практические задачи	
	Оценка контрольных работ (для заочной формы обучения)	
Промежуточный контроль	Зачет	+
	Экзамен	+

Порядок проведения мероприятий текущего и промежуточного контроля определяется Методическими указаниями по основной профессиональной образовательной программе высшего образования; Положением о балльно-рейтинговой системе оценки успеваемости обучающихся по основным образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры в федеральном государственном автономном образовательном учреждении высшего образования «Самарский государственный экономический университет».

#### 6.2. Планируемые результаты обучения по дисциплине, обеспечивающие достижение планируемых результатов обучения по программе

##### Универсальные компетенции (УК):

УК-2 - Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений

Планируемые результаты обучения по программе	Планируемые результаты обучения по дисциплине		
	УК-2.1: Знать:	УК-2.2: Уметь:	УК-2.3: Владеть (иметь навыки):
	декомпозицию поставленных целей и задач и правовых норм их достижения в сфере реализации проекта	определять имеющиеся ресурсы для достижения цели проекта	выявляет и анализирует различные способы решения задач в рамках цели проекта и аргументирует их выбор
Пороговый	Механизм постановки и реализации рели, в рамках правовых норм в	Обозначать ресурсы для достижения цели проекта	Навык общего представления решение

	сфере реализации проекта		типовых задач для реализации проекта
Стандартный (в дополнение к пороговому)	Механизм постановки целей и задач и правовых норм их достижения в сфере реализации проекта	Поиск ресурсов и анализ имеющиеся ресурсов для достижения цели проекта	Навык поиска пути достижения цели проекта в различных сферах
Повышенный (в дополнение к пороговому, стандартному)	декомпозицию поставленных целей и задач и правовых норм их достижения в сфере реализации проекта	определять имеющиеся ресурсы для достижения цели проекта	выявляет и анализирует различные способы решения задач в рамках цели проекта и аргументирует их выбор

### Профессиональные компетенции (ПК):

ПК-2 - Способен планировать, организовывать и управлять проектной деятельностью в социальном и коммерческом секторе

Планируемые результаты обучения по программе	<b>Планируемые результаты обучения по дисциплине</b>		
	ПК-2.1: Знать:	ПК-2.2: Уметь:	ПК-2.3: Владеть (иметь навыки):
	методы и инструменты планирования, организации и управления проектной деятельностью в социальном и коммерческом секторе	организовывать процесс планирования и разработки идеи проекта, создания команды, реализации и анализа результатов проекта социальной и коммерческой направленности	навыками грамотного планирования, организации и управления проектной деятельностью в различных секторах, основываясь на тенденциях рынка и других внешних обстоятельств
Пороговый	Общие сведения о планировании и организации проектной деятельности в социальном и коммерческом секторе	Описать организационный процесс разработки основных разделов социального и коммерческого проекта	Навыками первичного планирования проектной деятельности в определенных секторах
Стандартный (в дополнение к пороговому)	Основные инструменты планирования, организации проектной деятельности в социальном и коммерческом секторе	Описать и частично реализовать процесс планирования и разработки идеи проекта, поиска команды проекта	Навыками планирования, первичной организации и общего управления проектной деятельностью в нескольких секторах, основываясь на пройденном материале
Повышенный (в дополнение к пороговому, стандартному)	методы и инструменты планирования, организации и управления проектной деятельностью в социальном и коммерческом секторе	организовывать процесс планирования и разработки идеи проекта, создания команды, реализации и анализа результатов проекта социальной и коммерческой направленности	навыками грамотного планирования, организации и управления проектной деятельностью в различных секторах, основываясь на тенденциях рынка и других внешних обстоятельств

### 6.3. Паспорт оценочных материалов

№ п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Контролируемые планируемые	Вид контроля/используемые оценочные средства
-------	--	----------------------------	--

		<b>результаты обучения в соотношении с результатами обучения по программе</b>	<b>Текущий</b>	<b>Промежуточный</b>
1.	Основы фандрайзинга	УК-2.1, УК-2.2, УК-2.3, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3	Доклады	Тестирование
2.	Инструменты фандрайзинга	УК-2.1, УК-2.2, УК-2.3, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3	Доклады	Тестирование

#### 6.4.Оценочные материалы для текущего контроля

##### Примерная тематика докладов

<b>Раздел дисциплины</b>	<b>Темы</b>
Основы фандрайзинга	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Обзор фандрайзинга: основные принципы и методы.</li> <li>2. Как успешно провести кампанию по сбору средств.</li> <li>3. Тренинг по обучению и подготовке фандрайзеров.</li> <li>4. Все про гранты: как получать и использовать средства эффективно.</li> <li>5. Лучшие практики и инструменты фандрайзинга.</li> <li>6. Как организовать благотворительный аукцион, ярмарку или ярмарку рукоделия.</li> <li>7. Фандрайзинг в интернете: пожертвования и краудфандинг.</li> <li>8. Взаимодействие с корпоративными партнерами и спонсорами.</li> <li>9. Обзор филантропии и ее роль в сборе средств для активностей.</li> <li>10. Как писать продающий донорский мэйл и запрос на сбор средств.</li> <li>11. Как выбрать и обучить помощников фандрайзеров.</li> <li>12. Разработка стратегии по сбору средств в организации.</li> <li>13. Как отмерить успехи фандрайзинговых компаний.</li> <li>14. Техники продвижения в социальных сетях и медиа-площадках.</li> <li>15. Какие мероприятия приключения могут использоваться в сборе средств.</li> <li>16. Фандрайзинг в печати и рекламе.</li> <li>17. Как проводить благотворительные акции на местном и региональном уровнях.</li> <li>18. Как сочетать культуру, искусство и благотворительность в одной кампании.</li> <li>19. Как организовать благотворительное мероприятие в бизнес-направлениях.</li> <li>20. Как поддерживать своих пожертвователей и доноров.</li> </ol>
Инструменты фандрайзинга	<ol style="list-style-type: none"> <li>21. Лучшие практики по участию в мероприятиях, связанных с благотворительностью, как партнер.</li> <li>22. Как разработать бюджет для фандрайзинговой компании.</li> <li>23. Процесс создания интернет-конференций для фандрайзинговых проектов.</li> <li>24. Какие аспекты использовать при организации благотворительной конференции.</li> <li>25. Правила и соответствующие участники проведения благотворительных мероприятий в организациях.</li> <li>26. Как использовать театральную презентацию для сбора средств.</li> <li>27. Роль звезд и известных людей в выполнении фандрайзинговых проектов.</li> <li>28. Как организовать благотворительный бег или ходьбу.</li> <li>29. Какие платформы использовать для координации донорской отчетности.</li> </ol>

	<p>30. Как организовать благотворительный установка передачи, детскую ярмарку или спортивное мероприятие.</p> <p>31. "Эффективность использования социальных медиа в фандрайзинге".</p> <p>32. "Как определить оптимальный способ организации благотворительного мероприятия".</p> <p>33. "Искусство привлечения корпоративных партнеров в фандрайзинг".</p> <p>34. "Благотворительная грант-программа: как получить финансирование для своего проекта".</p> <p>35. "Секреты успешного фандрайзинга от известных некоммерческих организаций".</p>
--	---

**Задания для тестирования по дисциплине для оценки сформированности компетенций (min 20, max 50 + ссылку на ЭИОС с тестами)**

укажите задания

1. Что такое фандрайзинг?

- а) Сбор средств на благотворительность
- б) Продажа товаров и услуг
- в) Обмен вещами

2. Какие виды фандрайзинга существуют?

- а) Благотворительные акции
- б) Продажа товаров и услуг
- в) Все вышеперечисленные

3. Какие организации могут заниматься фандрайзингом?

- а) Только благотворительные фонды
- б) Только некоммерческие организации
- в) Любые организации

4. Какие товары и услуги чаще всего продаются при фандрайзинге?

- а) Сладости и газировка
- б) Книги и журналы
- в) Билеты на мероприятия и сувениры

5. Какие мероприятия можно проводить для сбора средств?

- а) Благотворительный концерт
- б) Аукцион
- в) Все вышеперечисленные

6. Какие преимущества есть у фандрайзинга для организаций?

- а) Сбор денег на нужды организации
- б) Привлечение новых клиентов и партнеров
- в) Все вышеперечисленные

7. Какие преимущества есть у фандрайзинга для участников?

- а) Возможность приобрести нужный товар или услугу
- б) Помощь в благотворительности
- в) Все вышеперечисленные

8. Какие риски могут быть при фандрайзинге?

- а) Низкий уровень продаж
- б) Недостаточное количество товара или услуг
- в) Все вышеперечисленные

9. Какие организации могут помочь в проведении фандрайзинга?

- а) Банки и инвестиционные компании
- б) Рекламные агентства и PR-компании
- в) Все вышеперечисленные

10. Какие правила нужно соблюдать при проведении фандрайзинга?

- а) Не нарушать законодательство
- б) Не обманывать участников
- в) Все вышеперечисленные

11. Какие инструменты маркетинга можно использовать при фандрайзинге?

- а) Социальные сети
- б) Рекламные щиты и баннеры
- в) Все вышеперечисленные

12. Какие советы можно дать для успешного фандрайзинга?

- а) Правильно выбрать товар или услугу
- б) Найти правильную цену
- в) Все вышеперечисленные

13. Какие недостатки есть у фандрайзинга?

- а) Низкая прибыль
- б) Необходимость большого количества участников
- в) Все вышеперечисленные

14. Какие примеры успешного фандрайзинга вы знаете?

- а) Благотворительный концерт "Live Aid"
- б) Продажа календарей на благотворительность
- в) Все вышеперечисленные

15. Какие технологии можно использовать при проведении фандрайзинга?

- а) Онлайн-платежи
- б) Мобильные приложения
- в) Все вышеперечисленные

16. Какие сферы бизнеса чаще всего занимаются фандрайзингом?

- а) Розничная торговля
- б) Интернет-бизнес
- в) Любые сферы бизнеса

17. Какие страны лидируют в фандрайзинге?

- а) США
- б) Великобритания
- в) Любые страны мира

18. Какие способы оплаты можно использовать при фандрайзинге?

- а) Наличные деньги
- б) Банковские карты
- в) Все вышеперечисленные

19. Какие примеры неуспешного фандрайзинга вы знаете?

- а) Продажа некачественных товаров
- б) Недостаточное количество участников
- в) Все вышеперечисленные

20. Какие организации могут быть получателями средств от фандрайзинга?

- а) Детские дома и больницы
- б) Животные приюты и экологические организации

в) Любые организации, нуждающиеся в помощи

## 6.5. Оценочные материалы для промежуточной аттестации

### Фонд вопросов для проведения промежуточного контроля в форме зачета

Раздел дисциплины	Вопросы
Основы фандрайзинга	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Обзор фандрайзинга: основные принципы и методы.</li><li>2. Как успешно провести кампанию по сбору средств.</li><li>3. Тренинг по обучению и подготовке фандрайзеров.</li><li>4. Все про гранты: как получать и использовать средства эффективно.</li><li>5. Лучшие практики и инструменты фандрайзинга.</li><li>6. Как организовать благотворительный аукцион, ярмарку или ярмарку рукоделия.</li><li>7. Фандрайзинг в интернете: пожертвования и краудфандинг.</li><li>8. Взаимодействие с корпоративными партнерами и спонсорами.</li><li>9. Обзор филантропии и ее роль в сборе средств для активностей.</li><li>10. Как писать продающий донорский мэйл и запрос на сбор средств.</li><li>11. Как выбрать и обучить помощников фандрайзеров.</li><li>12. Разработка стратегии по сбору средств в организации.</li><li>13. Как отмерить успехи фандрайзинговых компаний.</li><li>14. Техники продвижения в социальных сетях и медиа-площадках.</li><li>15. Какие мероприятия приключения могут использоваться в сборе средств.</li><li>16. Фандрайзинг в печати и рекламе.</li><li>17. Как проводить благотворительные акции на местном и региональном уровнях.</li><li>18. Как сочетать культуру, искусство и благотворительность в одной кампании.</li><li>19. Как организовать благотворительное мероприятие в бизнес-направлениях.</li><li>20. Как поддерживать своих пожертвователей и доноров.</li></ol>
Инструменты фандрайзинга	<ol style="list-style-type: none"><li>21. Лучшие практики по участию в мероприятиях, связанных с благотворительностью, как партнер.</li><li>22. Как разработать бюджет для фандрайзинговой компании.</li><li>23. Процесс создания интернет-конференций для фандрайзинговых проектов.</li><li>24. Какие аспекты использовать при организации благотворительной конференции.</li><li>25. Правила и соответствующие участники проведения благотворительных мероприятий в организациях.</li><li>26. Как использовать театральную презентацию для сбора средств.</li><li>27. Роль звезд и известных людей в выполнении фандрайзинговых проектов.</li><li>28. Как организовать благотворительный бег или ходьбу.</li><li>29. Какие платформы использовать для координации донорской отчетности.</li><li>30. Как организовать благотворительный установка передачи, детскую ярмарку или спортивное мероприятие.</li><li>31. "Эффективность использования социальных медиа в фандрайзинге".</li><li>32. "Как определить оптимальный способ организации благотворительного мероприятия".</li><li>33. "Искусство привлечения корпоративных партнеров в фандрайзинг".</li><li>34. "Благотворительная грант-программа: как получить финансирование для своего проекта".</li></ol>

	35. "Секреты успешного фандрайзинга от известных некоммерческих организаций".
--	---

**Фонд вопросов для проведения промежуточного контроля в форме экзамена**

Раздел дисциплины	Вопросы
Основы фандрайзинга	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Обзор фандрайзинга: основные принципы и методы.</li> <li>2. Как успешно провести кампанию по сбору средств.</li> <li>3. Тренинг по обучению и подготовке фандрайзеров.</li> <li>4. Все про гранты: как получать и использовать средства эффективно.</li> <li>5. Лучшие практики и инструменты фандрайзинга.</li> <li>6. Как организовать благотворительный аукцион, ярмарку или ярмарку рукоделия.</li> <li>7. Фандрайзинг в интернете: пожертвования и краудфандинг.</li> <li>8. Взаимодействие с корпоративными партнерами и спонсорами.</li> <li>9. Обзор филантропии и ее роль в сборе средств для активностей.</li> <li>10. Как писать продающий донорский мэйл и запрос на сбор средств.</li> <li>11. Как выбрать и обучить помощников фандрайзеров.</li> <li>12. Разработка стратегии по сбору средств в организации.</li> <li>13. Как отмерить успехи фандрайзинговых компаний.</li> <li>14. Техники продвижения в социальных сетях и медиа-площадках.</li> <li>15. Какие мероприятия приключения могут использоваться в сборе средств.</li> <li>16. Фандрайзинг в печати и рекламе.</li> <li>17. Как проводить благотворительные акции на местном и региональном уровнях.</li> <li>18. Как сочетать культуру, искусство и благотворительность в одной кампании.</li> <li>19. Как организовать благотворительное мероприятие в бизнес-направлениях.</li> <li>20. Как поддерживать своих пожертвователей и доноров.</li> </ol>
Инструменты фандрайзинга	<ol style="list-style-type: none"> <li>21. Лучшие практики по участию в мероприятиях, связанных с благотворительностью, как партнер.</li> <li>22. Как разработать бюджет для фандрайзинговой компании.</li> <li>23. Процесс создания интернет-конференций для фандрайзинговых проектов.</li> <li>24. Какие аспекты использовать при организации благотворительной конференции.</li> <li>25. Правила и соответствующие участники проведения благотворительных мероприятий в организациях.</li> <li>26. Как использовать театральную презентацию для сбора средств.</li> <li>27. Роль звезд и известных людей в выполнении фандрайзинговых проектов.</li> <li>28. Как организовать благотворительный бег или ходьбу.</li> <li>29. Какие платформы использовать для координации донорской отчетности.</li> <li>30. Как организовать благотворительный установка передачи, детскую ярмарку или спортивное мероприятие.</li> <li>31. "Эффективность использования социальных медиа в фандрайзинге".</li> <li>32. "Как определить оптимальный способ организации благотворительного мероприятия".</li> <li>33. "Искусство привлечения корпоративных партнеров в фандрайзинг".</li> <li>34. "Благотворительная грант-программа: как получить финансирование для своего проекта".</li> <li>35. "Секреты успешного фандрайзинга от известных некоммерческих организаций".</li> </ol>

**6.6. Шкалы и критерии оценивания по формам текущего контроля и промежуточной аттестации**

**Шкала и критерии оценивания**

<b>Оценка</b>	<b>Критерии оценивания для мероприятий контроля с применением 2-х балльной системы</b>
<b>«зачтено»</b>	УК-2, ПК-2
<b>«не зачтено»</b>	Результаты обучения не сформированы на пороговом уровне

<b>Оценка</b>	<b>Критерии оценивания для мероприятий контроля с применением 4-х балльной системы</b>
<b>«отлично»</b>	Повышенный УК-2.1, УК-2.2, УК-2.3, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3
<b>«хорошо»</b>	Стандартный УК-2.1, УК-2.2, УК-2.3, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3
<b>«удовлетворительно»</b>	Пороговый УК-2.1, УК-2.2, УК-2.3, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3
<b>«неудовлетворительно»</b>	Результаты обучения не сформированы на пороговом уровне