

عنوان الورقة :

جمع التبرعات الشخصية الخطوة والمهارات

مقدمها :

الدكتور / صالح بن سليمان الرشيد

ملخص البحث

جمع التبرعات وظيفته تعتبر من الوظائف المهمة التي تقوم بها المنظمات الدعوية والخيرية. لأنه بدون القيام بعملية جمع التبرعات بطريقة فعالة ، فإن المنظمات الخيرية لن تتمكن من القيام بدورها المطلوب حيث أن وجود المواد المالية الكافية هو أساس قيام المشروعات الخيرية . وهذه الأموال لا يمكن أن تحصل عليها المنظمة إلا من خلال الاتصال بالمحسنين ومحاولة إقناعهم بأهمية وضرورة التبرع من أجل أن تؤدي المنظمة الخيرية رسالتها التي قامت من أجلها .

جمع التبرعات يمكن أن يتم من خلال أسلوبين:**الأسلوب الأول:**

يقوم على الاتصال بالمحسن وجهاً لوجه عن طريق القابلة الشخصية بهدف تقديم معلومات له وحثه وإقناعه نحو التبرع لمشروع معين أو للمنظمة بشكل عام.

الأسلوب الثاني:

فهو يتم عن طريق الاتصال غير الشخصي بالمحسن بغرض الحث والإقناع بالتبرع من خلال وسائل الترويج المتنوعة مثل الإعلان والحملات البريدية والنشر. وهذه الورقة هي محاولة للاستفادة مما كتب في علم التسويق حول موضوع المقابلات الشخصية بغرض تمام عملية البيع ومحاولة لنقل الأفكار والأطروحات الموجودة في ذلك العلم والتي من الممكن الاستفادة منها في عملية جمع التبرعات عن طريق المقابلات الشخصية .

وحتى يقوم مندوب المنظمة بعمله بشكل ناجح ، ينبغي عليه أولاً أن يفهم أن عملية جمع التبرعات ليس الهدف منها إحراج المتبرع والضغط عليه بكل الوسائل من أجل قيامه بالتبرع إنما الهدف هو تعريف المتبرع بالأنشطة والمشاريع الموجودة المحتاجة إلى دعمه ومساعدته

وكذلك حرص المنظمة إلى تعظيم الاستفادة من كل مبلغ يتم به والتأكيد على صرفه في الوجه الأمثل .

إن عملية جمع التبرعات هي سلسلة من النشاطات المتتابعة التي يقوم بها مندوب المنظمة لجمع التبرعات بحث من خلالها المحسن على التبرعات. ومع اختلاف أساليب جامعي التبرعات في طرقهم للجمع ، إلا أنه يبقى أن إتباع الخطوات والمراحل المقترحة تزيد بإذن الله من فرصة نجاح المندوب في عملية إتمام التبرع لذلك ومن أجل تطوير عملية جمع التبرعات الشخصية فإنه يجب معرفة وتمييز الخطوات التي تتكون منها عملية جمع التبرعات الشخصية ، وهذه الخطوات هي: