

Major Donor Masterclass

Laat je inspireren door (inter)nationale experts
en kom tot de next level in major donorcommunicatie



Jen Shang



Bernard Ross



Pamala Wiepking



Mathilde Stuyling de Lange



Marc Noyons



17 t/m 19 november 2025
Landgoed Zonheuvel, Doorn

Deze masterclass wordt georganiseerd en begeleid
door de experts van Nassau Fundraising

Wil jij de sleutel tot de beste major donor communicatie?

- ❖ Benut jouw non-profit organisatie wel alle kansen om op de juiste manier in het vizier te komen bij particuliere major donors?
- ❖ Is jullie communicatie ‘major donor proof’?
- ❖ En weet je wat ervoor nodig is om jou en je organisatie te presenteren als een inspirerende partner voor major donors?



Dit en meer leer je tijdens de **nieuwe 3-daagse Major Donor Masterclass**. Gastsprekers uit binnen- en buitenland inspireren je met hun inzichten en samen met de experts van Nassau Fundraising vertaal je dit naar de praktijk van jouw organisatie.

Waarom deze masterclass

Steeds vaker horen wij dat goede doelen aan de slag willen met een volgende stap in particuliere major donorwerving. Zij hebben het reactieve relatiemanagement op orde en willen verder bouwen aan een communicatiestrategie die hen helpt om (vaker) in gesprek te raken met potentiële major donors. Alleen, met welk verhaal treed je naar buiten? Hoe inspireer je particuliere major donors om jouw doel te overwegen voor hun grote gift? Welke propositie past hierbij en op welke manier breng je deze voor het voetlicht? In deze nieuwe, meerdaagse masterclass gaan wij hierbij helpen.

Wat je gaat leren

- Om te weten waarover je communiceert met major donors, is het belangrijk hun wereld te doorgronden: je krijgt inzichten en tools om hiermee aan de slag te gaan.
- Je leert hoe je inspirerende communicatie start, ook met je reguliere communicatie, om van daaruit relaties met major donors aan te gaan en onderhouden.
- We vertalen dit alles concreet door naar jouw organisatie, zodat dit je helpt de inkomsten uit particuliere major donors te laten groeien.

Het resultaat

Aan het einde van de masterclass heb je de hoofdlijnen van jouw major donor propositie scherp, weet je deze op verschillende manieren te vertalen in de context van een 1:1 gesprek én je loopt naar buiten met de contouren van een major donor communicatiestrategie in je tas.



Je bent klaar voor de next level van major donorwerving

Het programma

De masterclass start op maandag 17 november om 9.00 uur en eindigt op woensdag 17 november om 13.00 uur. Tijdens de masterclass verblijf je op Landgoed Zonheuvel in Doorn: daar volg je het programma, inclusief overnachtingen, ontbijt, lunch en diner.

Er staat een 'dreamteam' van experts voor je klaar om hun kennis met je te delen.

Dag 1 - De major donor doorgronden

Welke betekenis kan filantropie hebben in het leven van vermogenden, welke drijfveren en waarden spelen een rol bij groot geven, welke vragen spelen een rol bij hun keuzes en hoe speel je hierop in? We starten de masterclass door het perspectief van de major donor te doorgronden. Pas wanneer je weet wat er bij hen speelt, kun je communicatiestrategieën ontwikkelen die langdurig resultaat opleveren voor jouw organisatie.

De gastsprekers:



Wat betekent filantropie voor vermogende mensen?

Professor Jen Shang is 's werelds eerste filantropisch psycholoog. Haar baanbrekende onderzoek kreeg o.a. aandacht in *The New York Times*. Ze geeft je een inkijkje in haar meest recente onderzoek *Meaningful Philanthropy*, waarin ze onthult wat UNHWI's diep van binnen motiveert om te geven. We kijken welke effecten dit heeft op de journeys die jouw organisatie voor major donors heeft ingericht. (Engelstalig)

Welke vragen leven bij vermogenden met een filantropische ambitie?

Mathilde Stuyling de Lange is filantropieadviseur bij Rabobank. Zij begeleidt vermogende klanten bij het schenken en nalaten aan goede doelen. **Samen met een van haar klanten** bezoekt zij de masterclass en gaan zij in op de keuzes waarvoor startende filantropen staan. Zo leer je hoe ook jouw goede doel hier goed op in kan spelen.



Wat is filantropie vanuit vertrouwen en hoe breng je dit ter sprake bij major donors?



Dr. Pamala Wiekking is hoogleraar aan *VU Amsterdam* en *Lilly Family School of Philanthropy* in de Verenigde Staten. Ze schudt de wereld van filantropie op door gevers te wijzen op *trust-based* filantropie: geven uit vertrouwen, zonder voorwaarden en restricties. Je leert hoe je dit ook bij 'jouw' major donors ter sprake kunt brengen.

Elke spreker verzorgt een (online) sessie, inclusief Q&A. Vervolgens begeleiden de experts van Nassau Fundraising je met een vertaling naar jouw dagelijkse praktijk. We kijken hoe je het geleerde kunt inzetten voor jouw organisatie en welke veranderingen nodig zijn om een betere aansluiting te vinden bij particuliere major donors.

Het programma

Dag 2 - Inspirerend contact starten en onderhouden met major donors

Met welk verhaal start je de relatie met particuliere major donors, met welk verhaal werk je toe naar de giftvraag, en hoe houd je het contact continu inspirerend? We kijken naar de verschillende niveaus waarop je inspirerend communiceert met major donors. Van overkoepelende propositie en de vele vormen waarin je deze voor het voetlicht kunt brengen, tot sterke 1:1 gesprekken die aansluiten op de wereld van de major donor.

De gastsprekers:



Met welk verhaal start je het contact met major donors?

Marc Noyons heeft meer dan 25 jaar ervaring in het verbinden van grote donoren. Een van zijn meest recente successen is de werving van € 30 miljoen voor het *Nationaal Holocaustmuseum*. Hij neemt je mee in het inspirerende verhaal dat tot dit succes heeft geleid. Je leert uit welke bouwstenen een sterk narratief bestaat, zodat je deze kunt toepassen op je eigen major donor propositie.

Met welk verhaal werk je toe naar de giftvraag?

Bernard Ross is een internationaal gerespecteerd expert in strategisch denken, organisatieverandering en gedragswetenschappen. Hij heeft meerdere prijswinnende boeken geschreven, waaronder *Making the Ask*. Hij leert je welke verschillende invalshoeken van je major donor propositie nodig zijn om een inspirerende gesprekspartner te zijn voor uiteenlopende major donors. (Engelstalig)



Naast de inspiratie van de sprekers ga je deze dag vooral ook zelf aan de slag. Je schetst de contouren voor je eigen major donor propositie, je werkt deze uit naar de perspectieven van major donors en bouwt daarmee een belangrijk fundament voor jouw major donorcommunicatie.

Dag 3 - Concrete vertaling naar jouw organisatie

De laatste ochtend brengen we alle inzichten samen. We helpen je om een start te maken met je nieuwe of aangepaste major donor communicatiestrategie. Je brengt in kaart op welke manier jouw organisatie alle kansen kan benutten om op de juiste manier in het vizier te komen bij particuliere major donors, hoe jullie de communicatie ‘major donor proof’ gaan maken en wat jouw persoonlijke aandeel in inspirerend contact met major donors gaat zijn.

Persoonlijke begeleiding

Voorafgaand aan en na afloop van de masterclass ontvang je individuele begeleiding: we starten met een intake en ronden af met een implementatiegesprek. Zo helpen we je vooruit om daadwerkelijk die next level in major donorcommunicatie te bereiken.

Praktische informatie

Voor wie is deze masterclass?

Voor iedereen die meer wil halen uit de relatie met particuliere major donors, ongeacht het instapniveau. Natuurlijk komt 1:1 relatiemanagement aan bod, maar we kijken ook breder: hoe maak je de communicatie van jouw organisatie meer ‘major donor proof’? Welke communicatiekanalen, -middelen en -uitingen kun je inzetten om major donors te inspireren om contact met jou te zoeken? **Naast fondsenwervers en relatiemanagers, is de masterclass daarom ook interessant voor communicatiemedewerkers.** Sterker nog: als je de masterclass samen volgt, heb je een grotere kans dat je ook echt snel verandering teweeg kunt brengen in je communicatiestrategie en dat je sneller toewerkt naar groei van inkomsten uit major donorwerving.

De locatie: Landgoed Zonheuvel

De masterclass vindt middenin de natuur van de Utrechtse Heuvelrug plaats, bij Landgoed Zonheuvel. Je volgt hier alle sessies, inclusief overnachtingen, ontbijt, lunch, diner. Het landgoed heeft een centrale ligging, nabij treinstation Maarn en de A12 en er is ruime parkeer-gelegenheid.

Adres: Amersfoortseweg 98, in Doorn



De investering

Deelname bedraagt € 2.795 per persoon en dit is inclusief twee overnachtingen met ontbijt, lunches en diners.

Nassau Fundraising is een CRKBO-geregistreerde instelling, onze tarieven voor training en coaching zijn hierdoor vrijgesteld van BTW. Kosteloos annuleren is mogelijk tot uiterlijk 2 weken voor de training. Bij afmeldingen die deze termijn overschrijden zijn wij genoodzaakt het gehele bedrag in rekening te brengen.



Aanmelden

Je kunt je aanmelden bij **Maartje Veen**. Zij is bereikbaar via (020) 520 65 55 en maartje@nassau.nu

Je kunt je ook aanmelden via het formulier op onze website, [deze vind je hier](#).