

Major Donor Masterclass

Breng je major donorcommunicatie naar een hoger niveau



In 3 dagen werken aan een scherper verhaal, betere gesprekken én communicatie die uitnodigt tot meer contact met major donors.

16 -18 november 2026

De Groene Afslag (Bussum)

Bereik de next level in major donorwerving

Steeds meer goede doelen willen hun particuliere major donorwerving verder ontwikkelen. Het reactieve relatiemanagement staat. De eerste relaties zijn opgebouwd. Een goede basis voor verdere groei.

En dan volgt de vraag: hoe zorg je dat jouw organisatie structureel aantrekkelijk, relevant en inspirerend blijft voor particuliere major donors?

Met welk verhaal treed je naar buiten? Welke propositie nodigt uit tot een grote gift? Hoe start je inspirerend contact met vermogende mensen die jouw organisatie nog niet of nauwelijks kennen? En hoe zorg je dat je communicatie, van campagne tot 1:1 gesprek, aansluit op de wereld van major donors?

Tijdens de driedaagse Major Donor Masterclass werk je aan precies deze vragen. Je laat je inspireren door topexperts uit binnen- en buitenland en vertaalt hun inzichten, samen met Nassau Fundraising, naar de praktijk van jouw eigen organisatie.

Deze masterclass helpt je een sterk major donor verhaal te lanceren

Are you ready for take off?



Het Nassau team helpt je vooruit

De Major Donor Masterclass wordt georganiseerd en begeleid door de experts van Nassau Fundraising.

In 3 dagen bouwen we samen aan een sterke major donor propositie, een betere basis voor gesprekken én betekenisvolle communicatie die uitnodigt tot meer contact met major donors.

Je leert veel tijdens de masterclass, maar ook ervoor en erna staan **Hans Broodman** en **Vera Peerdeman** voor je klaar.

Zij kijken mee naar jouw specifieke vertrekpunt. Wat is je grootste stap vooruit en wat is er nodig om deze te maken? Hans en Vera putten uit jarenlange praktijkervaring en helpen je graag resultaat bereiken.

Onderdeel van de begeleiding:

- Persoonlijk gesprek voor en na de masterclass
- Groepsbegeleiding tijdens de masterclass
- Toegang tot de groeiende community van deelnemers aan de masterclass

“De combinatie van inspirerende sprekers en de praktische vertaalslag van Nassau maakte de masterclass ontzettend waardevol. Hun persoonlijke en betrokken begeleiding gaf mij de handvatten om de opgedane kennis direct in de praktijk toe te passen.”

- Karline Bos, Relatiemanager Diabetes Fonds



Wat je gaat leren

Je doorgroondt de wereld van major donors.

Je krijgt inzicht in hun drijfveren, waarden, vragen en overwegingen. Zo leer je beter begrijpen wat vermogende mensen nodig hebben om jouw organisatie te zien als een betekenisvolle partner voor hun filantropie.

Je leert hoe je inspirerend contact start en onderhoudt. Niet alleen in persoonlijke gesprekken, maar ook via de bredere communicatie van je organisatie. Denk aan je propositie, het narratief, je campagnes, je reguliere communicatie en de momenten waarop je major donors uitnodigt om kennis te maken met je doel.

Daarna vertaal je deze inzichten naar jouw praktijk. Je loopt naar buiten met nieuwe inzichten, concrete bouwstenen en een duidelijke richting om de volgende stap te zetten in major donorcommunicatie.

Voor wie?

Het programma is opgezet speciaal voor **fondsenwervers, relatiemanagers en communicatiespecialisten** van non-profit organisaties die meer willen halen uit particuliere major donorwerving.

Een volledig uitgewerkt major donorprogramma is niet nodig om mee te kunnen doen. Wél: de ambitie om je organisatie sterker te positioneren richting vermogende gevers en bewuster te werken aan communicatie die uitnodigt tot betrokkenheid, persoonlijk contact en uiteindelijk grote giften.

De masterclass is interessant voor professionals die werken aan één-op-één relatiemanagement, maar nadrukkelijk ook voor communicatiemedewerkers. Want major donorwerving vraagt niet alleen om goede gesprekken. Het vraagt ook om een organisatie die in haar bredere communicatie laat zien waarom zij relevant, urgent en geefwaardig is.

Tip: volg de masterclass samen met een collega. Dan vergroot je de kans dat de inzichten sneller landen in de praktijk en dat je samen sneller beweging brengt in de major donorcommunicatie van je organisatie.

Het resultaat

Je hebt een stevige basis voor major donor communicatie die past bij jouw organisatie, jouw doelgroep en jouw groeiambitie.

Aan het einde van de masterclass heb je:

- de kaders van jouw major donorpropositie in beeld,
- inzicht hoe je deze propositie vertaalt naar verschillende typen major donors,
- handvatten om sterker en inspirerender het gesprek te voeren,
- concrete ideeën om je communicatie meer ‘major donor proof’ te maken,
- de eerste aanzet van een major donor communicatie strategie voor jouw organisatie.



Dag 1: de major donor doorgronden

Welke betekenis heeft filantropie in het leven van vermogende mensen? Welke drijfveren, waarden en vragen spelen een rol bij groot geven? En hoe kun je als goed doel aansluiten op die wereld?

We verdiepen ons in het perspectief van de major donor. Want pas wanneer je begrijpt wat vermogende gevers beweegt, kun je communicatie ontwikkelen die raakt, uitnodigt en langdurig resultaat oplevert.

Filantropie en persoonlijke ontwikkeling

Professor **Jen Shang** is 's werelds eerste filantropisch psycholoog. Haar baanbrekende onderzoek kreeg onder meer aandacht in The New York Times. Tijdens haar sessie neemt zij je mee in haar onderzoek *Meaningful Philanthropy*. Ze laat zien wat vermogenden diep van binnen motiveert om te geven.

Online, Engelstalig



Leren van een major donor

Mathilde Stuyling de Lange is filantropieadviseur bij Rabobank. Zij begeleidt vermogende klanten bij schenken en nalaten aan goede doelen.

Als goed doel kom je vaak in gesprek met donateurs die hun keuze voor jouw missie al hebben gemaakt. Maar hoe communiceer je met mensen die nog zoekende zijn naar hun geefmissie?

Samen met een van haar klanten bezoekt zij de masterclass. Zij gaan in op de keuzes waarvoor startende filantropen staan.

Live, Nederlandstalig



Dag 2: inspirerend contact maken

Met welk verhaal start je het contact met major donors? Hoe werk je toe naar de giftvraag? En hoe houd je het contact onderweg betekenisvol en inspirerend?

We kijken naar de verschillende niveaus waarop je major donors kunt inspireren: van een overkoepelende propositie en sterk narratief tot concrete middelen, campagnes en 1:1 gesprekken. Je onderzoekt welke verhalen, invalshoeken en boodschappen jouw organisatie nodig heeft om voor verschillende major donors relevant te zijn.

Een sterke basispropositie

Marc Noyons heeft 25+ jaar ervaring in het verbinden van grote donoren aan bijzondere projecten. 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 aan dit succes heeft bijgedragen. Je leert uit welke bouwstenen een sterk narratief bestaat en hoe je deze kunt toepassen op je eigen major donorpropositie.

Live, Nederlandstalig



Propositie vertalen naar één-op-één niveau

Bernard Ross is een internationaal gerespecteerd expert in strategisch denken, organisatieverandering en gedrags-wetenschappen. Hij schreef meerdere prijswinnende boeken, waaronder *Making the Ask*.

Hij laat zien welke invalshoeken je nodig hebt om een inspirerende gesprekspartner te zijn voor uiteenlopende major donors.

Je leert hoe je jouw propositie vanuit verschillende perspectieven kunt benaderen en inzetten in contact met major donors.

Online, Engelstalig



Dag 3: vertaling naar jouw praktijk

We brengen alle inzichten samen. Je maakt een start met een nieuwe of aangescherpte major donor communicatie strategie voor jouw organisatie.



Je gaat aan de slag met je plan: hoe breng je jouw organisatie sterker in beeld bij particuliere major donors, hoe maak je de communicatie meer 'major donor proof'?

Welke middelen, momenten en boodschappen wil je inzetten? En wat is jouw persoonlijke rol in het starten en verdiepen van inspirerend contact met major donors?

Je werkt aan concrete vervolgstappen, zodat je na de masterclass niet alleen geïnspireerd bent, maar ook weet hoe je verder kunt.

We eindigen met een gezamenlijke lunch. Als je wilt kun je daarna nog even blijven om je inzichten te ordenen en vast te leggen. Zo kun je de volgende dag direct aan de slag met wat je hebt geleerd.

En het houdt niet op

Voor, tijdens en na de masterclass krijg je **individuele begeleiding** van Nassau om je inzichten te vertalen naar jouw eigen praktijk.

Daarnaast krijg je toegang tot een **groeïende community** van major donor professionals: voor jouw jaargang en deelnemers van eerdere edities faciliteren we verdiepingsmomenten. Zo kun je ervaringen blijven uitwisselen, nieuwe inzichten opdoen en leren van andere organisaties die werken aan dezelfde ambitie.

Praktische informatie

Datum De masterclass start op maandag 16 november 2026 om 9.00 uur en eindigt op woensdag 18 november 2026 om 14.30 uur.

Aanmelden kan tot uiterlijk 31 oktober 2026. Meld je aan bij **Maartje Veen**. Bel (020) 520 65 55 of mail maartje@nassau.nu. Je kunt je ook aanmelden via het formulier op onze website.

Investering Deelname bedraagt **€ 2.795 per persoon**. Dit bedrag is inclusief twee overnachtingen met ontbijt, lunches, diners en de individuele begeleiding door Hans en Vera. Als je je aanmeldt vóór 31 augustus 2026 geldt een **Earlybird korting** van € 100.

Nassau is een CRKBO-geregistreerde instelling. Onze tarieven voor training en coaching zijn hierdoor vrijgesteld van BTW.

Kosteloos annuleren is mogelijk tot uiterlijk twee weken voor de training. Bij afmeldingen na deze termijn zijn wij genooddaakt het volledige bedrag in rekening te brengen.



Locatie De masterclass vindt plaats in De Groene Afslag in Bussum: een inspirerende locatie waar duurzaamheid, kunst en een circulaire visie samenkomen. Hier vinden de sessies plaats, hier eten we en overnachten we.

Extra overnachting mogelijk. Het is mogelijk om de zondag vóór de masterclass alvast op locatie te overnachten (meerprijs). Maartje vertelt je hier graag meer over.

