

Leergang Nalatenschappenwerving

6-daagse opleiding, met als output een werving- of verbeterplan. Inclusief drie uur persoonlijke begeleiding.

Aantal deelnemers: 10

Plaats: OBA-congres (Centrale Bibliotheek), Amsterdam bij Centraal Station.

Data: Maandelijks van januari t/m juni, 9:30-17:00 uur op een donderdag.
15-1-2026, 12-2-2026, 12-3-2026, 16-4-2026, 21-5-2026, 18-6-2026

Kosten: € 3.250,- Tot 15 oktober € 150,- vroegboekkorting

Voor fondsenwervers, hbo-niveau, beroepsopleiding. Fondsenwerving B of vergelijkbare combinatie van ervaring en opleiding.

Minimaal 3 jaar actief in fondsenwerving.

Basiskennis van goede doelen, fondsenwerving, DM/fondsenwerving.

Bij voorkeur werkzaam bij een goed doel.

Voor wie nog beperkt ervaring heeft met nalatenschappenwerving en nalatenschappenwerving als opdracht of aandachtsgebied krijgt.

“De Leergang Nalatenschappen heeft me de kennis en praktische handvatten gegeven om me zelfverzekerder te voelen in mijn werk en ook echt aan de slag te kunnen. Het is fijn om te kunnen sparren met collega's en de vakkundige docenten en geïnspireerd te raken door wat andere organisaties doen”.

Maike van Leendert
VPRO

Dit vakgebied heeft zich snel ontwikkeld. Nalatenschappen vormen nu een van de belangrijkste inkomstenbronnen. Verschillende Nederlandse organisaties zijn vernieuwende en succesvolle campagnes gestart. In deze leergang die al sinds 2008 wordt gegeven, is alle kennis en ervaring rond nalatenschappenwerving gebundeld. Je leert direct van de Nederlandse experts en worden er bijdragen van gastsprekers van leidende nalatenschappenwervende organisaties/ praktijkvoorbeelden gegeven.

Doel van deze leergang is om een nieuwe generatie professionele nalatenschappenwervers op te leiden en dit vakgebied in Nederland verder te ontwikkelen. De opleiding startte in 2010 en is nu 14 maal gehouden. Deelnemers waardeerden de opleiding gemiddeld met een ruime 8.

In het programma is aandacht voor het juridisch en fiscale kader, de werving staat echter voorop. In de leergang versterk je jouw vaardigheden die je in wervingsprogramma en in persoonlijke gesprekken kan gebruiken. Verder werk je in de leergang aan de toepassing van de nieuwe inzichten voor je eigen organisatie. Met coaching van een professional werk je een wervingsplan of verbeterplan uit.

Bij de leergang gebruiken we het Handboek Nalatenschappen van Arjen van Ketel.

Cursus onder leiding van Lena Vizy en Arjen van Ketel



Met medewerking van o.a.:

Jan Bart Uildriks, It Fryske Gea

Oscar Balkenende (Directeur Obelisk Boedelbeheer en initiator van de opleiding executeurschap)

Nikky Kluyskens (trainer, trainingsacteur en docent)

Legacy Futures

Together with Smee & Ford

Programma en onderwerpen

1. Inleiding nalatenschappen voor goede doelen

- a. Nalatenschappen en goede doelen, markt, geschiedenis, toekomst, internationaal perspectief
- b. Nalatenschappen en inkomsten, kosten baten berekeningen, nalatenschappen en fondsen op naam, familiefondsen, nalatenschappen en grote giftenwerving
- c. Case grote Nederlandse organisatie
- d. Ethiek
- e. Start opdracht 1

2. Juridische basis en afhandeling

- a. De juridische achtergronden, de notaris, wetgeving, fiscaliteit
- b. Afhandeling en boedels
- c. De erflater centraal, van psychologie naar nalatenschapsproposities
- d. Start opdracht 2

3. Strategie, doelgroeponderzoek, casus tweede organisatie

- a. Onderzoek
- b. Strategie op maat
- c. Interviews met potentiële erflaters
- d. Case kleinere organisatie

4. Wervingsaanpak

- a. Programma's en campagnes
- b. Wervingsmiddelen
- c. Nalatenwerving digitaal
- d. Marktverkenning, gemeenschappelijke campagne
- e. Voorbeelden in Nederland en internationaal

5. Persoonlijke communicatie: gesprekstraining

- a. In gesprek komen, het gesprek in de wervingsaanpak
- b. Gespreksvaardigheden, training (Nikky Kluyskens)

6. Organisatie

- a. Uitbesteden of zelf doen
- b. Draagvlak en continuïteit
- c. Implementatie
- d. Presentatie van cases

Opdrachten gedurende de opleiding

Case: voor eigen organisatieonderzoek en uitwerken voor nalatenschappenwerving, aan de hand van opdrachten. Aanvullend en ter begeleiding van de opdrachten vindt gedurende de leergang maximaal tweemaal individuele coaching plaats.