

**Captación de fondos privados:
Estrategias para una comunicación eficaz
con el potencial donante**

30 de noviembre y 1 de diciembre de 2016

Madrid

Índice

	<u>Página</u>
1. Introducción.	2
2. Objetivos docentes.	3
3. Programa de contenidos.	3
4. Metodología.	4
5. Resultados esperados.	5
6. Formador.	5
7. Destinatarios.	5
8. Inscripciones.	6
9. Plazo.	6
10. Cobertura de gastos.	7

1. Introducción

Para desarrollar una estrategia exitosa de *fundraising* o captación de fondos es imprescindible cumplir con una serie de requisitos y dominar las mejores técnicas y estrategias que permitan obtener y fidelizar donantes privados.

Esta formación en captación de fondos privados es, si cabe, más pertinente si tenemos en cuenta el ingente número de entidades sin ánimo de lucro que en la actualidad buscan financiación privada para sostener su actividad y que compiten entre sí por unos recursos caracterizados por su escasez.

La formación se impartirá de manera presencial en dos sesiones. El formato de taller implica un enfoque de formación activa que hará que los participantes se impliquen desde el primer momento, realizando numerosos ejercicios en grupo además de interactuar con el facilitador.

Sólo los profesionales y voluntarios mejor formados, así como las entidades mejor adaptadas a este nuevo entorno, podrán obtener e incrementar los recursos necesarios que les permitan sobrevivir e impulsar su misión.

Acción formativa	Lugar	Fechas	Participantes
Captación de fondos privados: Estrategias para una comunicación eficaz con el potencial donante	<i>Sala 3 IMSERSO. Avda. de la Ilustración s/n con vuelta en Ginzo de Limia 58</i>	30 de noviembre y 1 de diciembre	25

2. Objetivos docentes.

Este curso tiene los siguientes objetivos docentes:

- Conocer que ventajas e inconvenientes tienen la ciudadanía y las empresas como fuentes de financiación, así como los requisitos para acceder a ellas con éxito.
- Conocer que tácticas funcionan mejor para obtener ingresos de esas fuentes y qué se requiere para ponerlas en práctica.
- Aprender a diseñar un programa básico de fidelización de sus colaboradores.
- Reflexionar sobre cuáles pueden ser las vías de financiación más idóneas para sus organizaciones.

3. Programa de contenidos:

Miércoles 30 de noviembre

Cómo recaudar fondos entre la ciudadanía

- Ventajas e inconvenientes de esta fuente de financiación. ¿Está tu organización preparada para conseguir apoyo ciudadano?
- Cómo establecer los perfiles de los potenciales colaboradores. Identificar quién puede ser el público objetivo preferente de tu organización.
- Modalidades de colaboración.
- Diseñar propuestas de colaboración atractivas.
- Elaborar mensajes que impacten en el corazón y en la mente. Principales metodologías.
- Elección de los canales más indicados para hacer llegar el mensaje.
- Cómo combinar estos métodos para tener más éxito. Diseño de una campaña de captación de socios articulando diferentes canales.
- Cómo mantener a los colaboradores a nuestro lado y desarrollar su compromiso. Plan de fidelización.

Jueves 1 de diciembre

Cómo conseguir la colaboración de empresas

- Ventajas e inconvenientes de esta fuente de financiación. ¿Está tu organización preparada para captar fondos de empresas?
- Qué motiva a las empresas a colaborar. Identificar empresas que podrían querer colaborar en tu proyecto.
- Repertorio de posibilidades de colaboración. Diseño de una propuesta de colaboración.
- Cómo elaborar propuestas que capten su atención. Análisis crítico de una propuesta.

- Con quién hay que hablar en las empresas. Estrategia de acceso para una propuesta determinada.
- Cómo exponer las propuestas de forma convincente en el contacto cara a cara:
 - Estructuración del discurso.
 - Comunicación verbal y no verbal adecuada.
 - Superar las objeciones.

4. Metodología

La metodología combina la exposición teórica de contenidos a cargo del ponente y la realización de ejercicios y simulaciones por parte de los asistentes. De esta manera, se logran dos objetivos:

- Dinamizar la formación y facilitar el aprendizaje a través de la visión compartida de los alumnos.
- Poner en práctica lo aprendido en el aula en el ámbito de la captación de fondos, simulando situaciones reales en su organización.

5. Resultados esperados

El programa tiene como objetivo que, al terminar el curso, los participantes sean capaces de:

- Conocer los requisitos indispensables para captar fondos privados con éxito.
- Diseñar e implantar un plan estratégico de captación de recursos.
- Abordar con confianza la captación de fondos de empresas, fundaciones y donantes individuales.
- Poner en marcha una estrategia de comunicación que apoye la captación de fondos.
- Adaptar las estrategias y técnicas del *fundraising* a la realidad de las entidades que trabajan el Trastorno de Espectro del Autismo.

6. Formador

Agustín Pérez, profesional de la captación de fondos con más de 20 años de experiencia en este campo. Fue responsable de captación de fondos de Amnistía Internacional entre 1994 y 2003. Fundó en ese año, Ágora Social, empresa especializada en captación de fondos que presta asesoramiento, formación y servicios de captación de fondos a una gran diversidad de ONG. Es profesor de esta materia en varias universidades (UOC, Universidad Internacional de Cataluña, Universidad Complutense) y autor o co-autor de tres libros, entre ellos Introducción a la captación de fondos, editado por la Universidad San Pablo y la Asociación Española de Fundaciones.

7. Destinatarios

Profesionales del Tercer Sector que pertenezcan a los departamentos de captación de fondos, fundraising, RSC o administración en general de su entidad.

Directores y Gerentes de organizaciones públicas y privadas.

Voluntariado y estudiantes de este ámbito así como a otros agentes sociales implicados.

8. Inscripciones

Todas aquellas personas que deseen inscribirse deberán hacerlo cumplimentado la ficha de inscripción que pueden descargar en este enlace . Han de enviarla cumplimentada y firmada a: formacion@autismo.org.es

Una vez recibidas las solicitudes, AUTISMO ESPAÑA confirmará las plazas a través de un e-mail. Cuando **Reciba la confirmación de plaza**, procederá a ingresar el importe de la matrícula en la cuenta que Autismo España tiene abierta en **Bankia: ES54 2038 2253 81 6000762633**.

Al realizar el pago de la matrícula ha de indicar en el concepto: **“Curso Captación + nombre y apellidos”** para que sea debidamente identificable. Posteriormente, procederá a enviar el justificante bancario correspondiente al pago a formacion@autismo.org.es

El coste de la matrícula por cada participante en concepto de formación y café es:

- **70 euros/alumno:** para profesionales, voluntarios, familias y personas con TEA vinculadas a la Confederación Autismo España o a alguna de sus entidades.
- **100 euros/alumno:** para alumnos no vinculados a la Confederación Autismo España.

AUTISMO ESPAÑA no admitirá solicitudes de inscripción que no hayan efectuado el ingreso de la cuota o que le falte documentación. El alumno no realizará ningún pago hasta no obtener la confirmación de plaza por parte de Autismo España.

9. Plazo

El **plazo** de inscripción estará abierto desde el **día 28 de octubre hasta el 21 de noviembre de 2016** (ambos incluidos).

Las plazas son limitadas (25) y se irán otorgando **por orden de inscripción**.

10. Cobertura de gastos

La inscripción cubre los gastos de formador, material docente del curso y seguro de accidentes.

MANUTENCIÓN: La Confederación, ofrecerá a los alumnos un café a media mañana que está incluido en la matrícula.

ALOJAMIENTO. El alojamiento y el transporte será gestionado directamente por cada alumno puesto que es un gasto que no cubre la matrícula.

La Confederación **NO organizará ni asumirá la responsabilidad de los desplazamientos ni de la manutención de los alumnos asistentes a la acción formativa.**