

Programa Abierto
2010

Captación de Fondos on line

| | | | |
|-------------------------------------|----------------|--|-------------|
| Área / Gestión de ONL | | Celebración: 4-15 de octubre de 2010 | |
| Nivel / 1 | Tipo / ON LINE | Horas / 25 | Tasa / 45 € |
| Lugar de celebración / Aula Virtual | | *Se confirmará dirección al finalizar proceso de inscripción | |

A quién va destinado

Técnicos y responsables de entidades no lucrativas que tengan a su cargo tareas de captación de fondos o a quienes se les vaya a encomendar en el futuro. Es importante que tengan una base de 2 años o al menos 1 en tareas de comunicación y/o marketing o formación al respecto.

Objetivo general

Facilitar a los asistentes un conocimiento básico que les capacite para diseñar sus planes de captación de fondos de acuerdo a sus necesidades y capacidades así como ejecutar las acciones que éste comprenda.

Resultados esperados

- Comprensión de lo que es planificación estratégica de captación de fondos así como las concretas tácticas o herramientas y el contexto que las motiva
- Adaptación de todo ese marco a las concretas necesidades y capacidades de la entidad
- Desarrollo de un primer borrador del plan de captación de fondos de su entidad o, en su caso, una batería de acciones posibles y asequibles.
- Desarrollo de tácticas concretas a través de prácticas.

Contenidos

1. Contexto de la captación de fondos nacional e internacional, por sectores de ENI, etc. El perfil del donante. Principios generales de captación de fondos.
2. Análisis previo de la entidad para la captación de fondos
3. Tácticas de captación de fondos
 - 3.1. Grandes donantes: empresas, fundaciones empresariales y otras, donantes individuales, testamentos y legados, y otras. Cómo se hace una propuesta, una carta, etc.
 - 3.2. Pequeños donantes: socios, miembros y asociados; marketing directo; cara-

a-cara; grandes eventos; merchandising; servicios, etc.

4. Estrategias en la captación de fondos
5. Evaluación

Metodología

El curso se imparte completamente online a través del Aula Virtual de la Escuela Fundación Luis Vives.

El curso se ha dividido en dos módulos. Cada uno implica la lectura previa y obligatoria de los temas correspondientes y las lecturas anexas, la realización de la práctica propuesta y la participación en el foro a través de las preguntas y cuestiones que se planteen.

Competencias relacionadas

Habilidades de comunicación interpersonal

- Capacidad de comunicar por escrito de manera breve, sintética y atractiva.
- Habilidades de venta
- Visión estratégica
- Gestión financiera y contable.

Continuando con tu desarrollo

Puedes complementar esta formación con los cursos del Área de Captación de Fondos:

- Diseño de programas de captación de fondos
- Como Organizar un Evento de Captación de Fondos y difusión

Observaciones

Al tratarse de un curso online, el participante deberá disponer de un ordenador con acceso a internet durante el período de celebración del mismo.

Formador/a

Aurora Pimentel Igea ha trabajado en el área de comunicación y captación de fondos para diversas entidades tanto internamente como consultora externa así como en el desarrollo de eventos en empresas y agencias de comunicación. Es colaboradora habitual de la Escuela Fundación Luis Vives.

