

## Formación especializada en ONGs



# EXPERTO EN CAPTACIÓN DE FONDOS PRIVADOS PARA ONGS

Programa 2017

## Que aportamos con esta formación...

Las ONGs trabajan en entornos de necesidades crecientes, y de profundización en soluciones que palien y provoquen un impacto a largo plazo en la mejora de las personas. Para ello, **las ONGs necesitan recursos estables**, porque los problemas no se adaptan a plazos de inicio y fin.

**Conseguir recursos** se ha convertido en una actividad en sí misma, en un medio imprescindible para alcanzar los fines. Hoy en día los puestos de trabajo más demandados tienen que ver con la **captación de fondos o fundraising**, vinculadas precisamente a esta labor de generar recursos estables para el sostenimiento de las actividades de nuestra ONG.

**Este curso trabaja de forma exhaustiva cuáles son todas las fuentes de conseguir fondos privados**, aportando ideas innovadoras que están funcionando en la actualidad y explicando las respuestas imprescindibles que tienen que aportar todas las iniciativas y apuestas creativas que surjan en las ONGs

**Un puesto de trabajo y profesión imprescindible del que aportamos una formación exhaustiva y práctica para aquellos que quieren mejorar en su trabajo o para los que quieren trabajar en el sector de las ONGs en el ámbito de la captación de fondos**

## Características técnicas

- ◆ **Duración:** 105 horas
- ◆ **Fecha de inicio:** 23 de mayo de 2017
- ◆ **Fecha de finalización:** 19 de septiembre de 2017
- ◆ **Periodo de inscripción:** hasta el 22 de mayo de 2017 para bonificaciones - hasta 30 de mayo para resto de matriculaciones
- ◆ **Objetivos**
  - Adquirir los conocimientos necesarios para realizar la labor de captación de fondos de una entidad sin ánimo de lucro
  - Conocer las oportunidades que nos aportan las redes sociales y el marketing para ONGs para difundir y transmitir nuestros fines sociales y necesidades
  - Aprender a desarrollar habilidades de comunicación social y relación con los medios de comunicación
  - Desarrollar iniciativas de captación de fondos de grandes donantes
  - Realizar actuaciones de colectas y programas de microcaptación presencial y a través de plataformas y redes sociales
  - Diseñar servicios y programas de venta de bienes y servicios relacionados con los fines sociales
- ◆ **Precio:** 460 Euros
- ◆ **Ofertas y Descuentos:**
  - Para antiguos alumnos/as: 10% en segundo curso y siguientes
  - Si contrata a un grupo de 5 personas: 10% en todos los cursos
  - Si estas desempleado/a: 15% en todos los cursos

Estos descuentos son acumulables

## Contenidos

### Unidad didáctica 1. CONSIDERACIONES GENERALES SOBRE LA FINANCIACIÓN DE UNA ONG

- Contexto. El marco económico de las organizaciones sociales: problemas, soluciones y problemas de las soluciones
- Políticas de financiación de una ONL
- Fuentes de financiación de una ONL
- Primeros conceptos sobre fundraising
- Diseñando un plan de financiación de su ONG: no hay viento favorable para quien no sabe dónde va

### Unidad didáctica 2. IMAGEN Y COMUNICACIÓN SOCIAL. DISEÑO DE CAMPAÑAS DE COMUNICACIÓN

- Experiencias: por qué hacemos lo que hacemos y que resultado tiene
- Marketing y comunicación social
- Acciones de comunicación social e imagen corporativa
- Canales y recursos para la comunicación social
- Diseño tu plan de comunicación
- Corolario: y ahora las estrategias específicas...
- Relaciones con los medios y la ciudadanía
- Recursos para las relaciones con los medios
- La revolución 2.0 para las organizaciones sociales

### Unidad didáctica 3. FONDOS PRIVADOS Y BASE SOCIAL

- Reflexión inicial: estrategia, técnica y táctica
- El marco general de la captación de fondos privados
- ¿Tiene “para qué” la fuerza suficiente? Sin causa que nos inspire no hay estrategia que funcione
- Quiénes son los donantes y cómo pueden participar
- Acciones de captación de fondos privados
- Una primera iniciativa de captación de fondos: nuestra base social y socios suscriptores
- Corolario: un océano de posibilidades con cada vez menos pescadores

### Unidad didáctica 4. GRANDES DONANTES

- Qué es un gran donante y reflexiones sobre su oportunidad
- Diseñando el marco de búsqueda: que nos relaciona, que nos interesa. Target
- Recursos específicos para grandes donantes: proyecto operativo
- Contenidos y argumentos: marketing con causa, impacto o huella social y responsabilidad social corporativa
- Uno más: ventajas fiscales para las donaciones, ¿puedes ofrecerlas?
- Relaciones institucionales: superando los filtros
- Contrato de grandes donantes, compromisos y seguimiento

### Unidad didáctica 5. CAMPAÑAS DE CAPTACIÓN DE FONDOS DE MICRODONACIONES

- Introducción y reflexión inicial: vamos a vender calendarios, lotería de Navidad, pastelitos y un largo etc.
- Las campañas de microdonaciones aportan más que simples recursos, ¡aprovéchelo!
- Diseñando los mensajes: mejor un storytelling que un “rollo corporativo”
- Que recursos necesita para que funcione: espacios, recursos materiales y humanos, facilitadores
- Ejemplos prácticos de microdonaciones que funcionan

### Unidad didáctica 6. PATROCINIO Y MECENAZGO

- Conceptualización del patrocinio y mecenazgo. Marco legal
- Diseñando una propuesta de patrocinio
- Búsqueda de patrocinadores
- Contrato de patrocinio

### Unidad didáctica 7. PRESTACIÓN DE SERVICIOS

- Marco de contabilización de ingresos
- Contabilizando los ingresos
- Corolario: la naturaleza de estas organizaciones y la coherencia contable
- Casos prácticos resueltos

### Unidad didáctica 8. TRANSPARENCIA Y SEGUIMIENTO DE LOS RESULTADOS DE LA CAPTACIÓN DE FONDOS

- Ley de transparencia
- Valorando los resultados informe de resultados. ROI económico, social y de marketing
- Devolución de las donaciones: recursos y posibilidades
- Acciones de fidelización de donantes: el compromiso circular

## Procedimiento de matrícula

- ▶ **Procedimiento de matrícula:** Cualquier persona interesada deberá rellenar la **ficha de inscripción**, indicando el nombre del curso o cursos a los que se quiere matricular y enviarla junto con el justificante de pago a [formación@enclavesocial.org](mailto:formación@enclavesocial.org) indicando en el concepto matrícula y el nombre del curso
- ▶ El pago se realizará mediante transferencia bancaria a:
  - IBAN: ES17 0237 6000 1091 7021 1195
  - *Titular de la cuenta:* AIFE - ENCLAVE FORMACIÓN
  - *Concepto:* NOMBRE DEL ALUMNO/A O ENTIDAD Y EN EL CURSO O CURSOS QUE SE MATRICULA
- ▶ **Formación continua bonificada.** Infórmese de la financiación total o parcial de nuestros cursos que su organización puede obtener por bonificaciones en sus cotizaciones a la Seguridad Social, escribiendo a [bonificaciones@enclavesocial.org](mailto:bonificaciones@enclavesocial.org)  
Esta modalidad carece de los descuentos anteriores.