

Fecha de inicio: enero de 2013

Curso de Especialización Práctica en Fundraising (Captación de Fondos)

CEPFR - 60 horas

Organiza:



Colabora:



Presentación

La Asociación de Fundaciones Andaluzas (AFA) en colaboración con la Asociación Española de Fundraising presenta el Curso de Especialización Práctica en Fundraising (CEPFR), que nace atendiendo a las necesidades de las fundaciones andaluzas de un programa formativo especializado en materia de captación de fondos.

El principal problema al que se enfrentan en el día de hoy muchas fundaciones y asociaciones en Andalucía es la falta de recursos económicos porque el acceso a las subvenciones públicas y a las ayudas que venían prestando las Obras Sociales resulta cada vez más complejo. Esta situación impone incorporar y dar prioridad a las estrategias de captación de fondos que aseguren la sostenibilidad de la fundación.

Con este curso de 60 horas se pretende mejorar el nivel de formación de los responsables de captación de fondos (fundraisers) de las entidades con el fin de aumentar los recursos económicos a disposición de las organizaciones para las que trabajan y que éstas puedan aumentar sus actividades y su impacto social.

Toda la programación es específica en fundraising, tratando exhaustivamente todos los conocimientos necesarios para hacer un plan eficaz de captación de fondos para Organizaciones No Lucrativas.

Perfil del alumno

El programa del curso está dirigido principalmente a las personas que trabajan en fundaciones y asociaciones y que dedican su labor a la captación de fondos y búsqueda de financiación. Interesa a quienes se dedican en exclusiva a esta actividad o están en contacto con ella, en cualquier entidad.

También resulta muy apropiado para personal de agencias de publicidad y marketing, consultores y otros profesionales vinculados al tercer sector.

Metodología

El Programa se desarrolla a través de exposiciones teóricas, trabajos y actividades prácticas. El curso consta de 60 horas lectivas, divididas en 3 módulos. Se desarrollará un proyecto final, por grupos de trabajo, con el fin de llevar a la práctica los conocimientos impartidos en el curso.

El calendario del curso está previsto del 17 de enero al 4 de abril en sesiones presenciales los jueves en horario de 10.00 a 14.00 y de 15.30 a 17.30 horas, en Sevilla.



C/ Bergantín, 42- 41012 SEVILLA (España)

Tlf: 954 09 19 88

Fax: 954 70 23 50

e-mail: afa@fundacionesandaluzas.org | www.fundacionesandaluzas.org



Programa

MODULO 1. ENTENDER EL FUNDRAISING: Introducción al fundraising en el Tercer Sector (18 horas)

- 1.1. El Tercer Sector y la captación de fondos: conceptos clave
 - 1.1.1. Fundamentos del fundraising
 - 1.1.2. Ámbitos de actuación de las ENL
 - 1.1.3. Estructura de financiación de las ENL
 - 1.1.4. Panorama actual de la captación de fondos
- 1.2. Planificación estratégica de la captación de fondos
 - 1.2.1. Análisis de necesidades entorno y capacidades
 - 1.2.2. Definición de formas de colaboración, públicos y canales
 - 1.2.3. Fijación de objetivos realistas
 - 1.2.4. Elección de las técnicas
 - 1.2.5. Seguimiento y evaluación
- 1.3. Entorno de los donantes: Financiación pública
 - 1.3.1. Del proyecto a la subvención
 - 1.3.2. Financiación Central y descentralizada
 - 1.3.3. Financiación europea
- 1.4. Entorno de los donantes: Financiación privada
 - 1.4.1. Tipos de aportaciones de particulares
 - 1.4.2. Filantropía, mecenazgo, marketing social y RSC
 - 1.4.3. Las obras sociales y las ENL
 - 1.4.4. La colaboración con Fundaciones financiadoras de actividad
- 1.5. Gestión de las relaciones con los donantes: identificación de motivaciones y necesidades
 - 1.5.1. Motivaciones de los donantes
 - 1.5.2. Identificación de donantes y segmentación
 - 1.5.3. Psicología del donante
- 1.6. Taller práctico 1

MODULO 2. TÉCNICAS DE CAPTACIÓN DE FONDOS (27 horas)

- 2.1 Fundraising digital
 - 2.1.1. La página web de la organización no lucrativa
 - 2.1.2. Del mailing al e-mailing
 - 2.1.3. Donaciones online
 - 2.1.4. Redes sociales como técnica de captación de fondos.
- 2.2 Telemarketing
 - 2.2.1. Aplicaciones del telemarketing
 - 2.2.2. Organización del Telemarketing
 - 2.2.3. Selección y segmentación del público objetivo
 - 2.2.4. Elaboración de argumentarios
- 2.3. Mailing y Bases de datos
 - 2.3.1. Aplicaciones del mailing
 - 2.3.2. Bases de datos: técnicas de análisis y segmentación
 - 2.3.3. Creatividad en el diseño y redacción del mailing
- 2.4. Grandes donantes, herencias y legados
 - 2.4.1. Elementos de un programa de grandes donantes
 - 2.4.2. Grandes donantes: motivaciones y gestión de la relación
 - 2.4.3. Herencias y legados
- 2.5. Fundraising corporativo
 - 2.5.1. Responsabilidad Social y Acción social de las empresas
 - 2.5.2. Proceso de gestión de la colaboración empresarial
 - 2.5.3. Creación de una estructura de colaboración empresarial
- 2.6. Taller práctico 2
- 2.7. Eventos
- 2.8. Cara a Cara
 - 2.8.1. Técnica y modalidades
 - 2.8.2. Organización del servicio y campañas F2F

2.8.3. Captación puerta a puerta

2.9. Taller práctico

MODULO 3. ORGANIZACIÓN Y ESTRATEGIA DEL FUNDRAISING (12 horas)

- 3.1. Comunicación de marca
 - 3.1.1. Branding: gestión de la marca
 - 3.1.2. La misión y visión de la ONL a través de la marca
 - 3.1.3. La gestión de la marca de la ONL
- 3.2. Fidelización de socios y donantes
 - 3.2.1. El valor de vida del donante
 - 3.2.2. Herramientas de fidelización
 - 3.2.3. Estrategias de fidelización
 - 3.2.4. Desarrollo en el compromiso del donante
- 3.3. Transparencia y rendición de cuentas
 - 3.3.1. La dimensión ética del fundraising
 - 3.3.2. Generación de confianza
 - 3.3.3. Técnicas e instrumentos de rendición de cuentas
- 3.4. Legislación: Protección de datos, fiscalidad, subvenciones, RSC, etc.
 - 3.4.1. Fiscalidad del Fundraising. Tributación de las colaboraciones con entidades del Tercer Sector
 - 3.4.2. Cumplimiento de la normativa sobre el Derecho a la Protección de Datos de Carácter Personal
 - 3.4.3. Marco regulatorio y tendencias en RSC

PRESENTACIÓN Y ANALISIS DE PROYECTOS.

Profesores

El claustro de profesores está compuesto por reconocidos profesionales y expertos en el ámbito del Fundraising. A continuación le indicamos algunos de ellos:

Marcos Concepción Raba

Director Gerente de la Asociación Española de Fundraising.

Agustín Pérez López

Director de Ágora Social

Cali Hornos

Consultora en Ágora Social

Francisco Fernández

Director de la Fundación Gmp

* Este claustro se completará conforme se aproxime la fecha del curso.

Información

- Fechas: Todos los jueves del 17 de enero al 4 de abril de 2013.
- Horario: De 10.00 a 14.00 y de 15.30 a 17.30 horas.
- Lugar de Celebración: Sevilla (aula por determinar).
- Precio: Fundaciones asociadas: 790 euros/Fundaciones no asociadas: 950 euros.

Infórmese de la financiación total o parcial de este curso que su organización puede obtener por bonificaciones en sus cotizaciones de la Seguridad Social, enviando un correo a acornello@fundacionesandaluzas.org o pulse **FORMACIÓN CONTINUA BONIFICADA**.



Inscripción

1. A través de la sección de Formación de la web de AFA, en el siguiente enlace: www.fundacionesandaluzas.org.
2. Enviando este boletín con sus datos personales vía fax (954 70 23 50) o por correo electrónico (acornello@fundacionesandaluzas.org).

Forma de pago

Por transferencia bancaria* a la C/C nº: 2106 0221 88 2006317155 (Cajasol)

* Rogamos envíen el justificante de la transferencia junto al boletín de inscripción al fax nº 954 70 23 50 antes de la celebración del curso para poder confirmar la inscripción.

**Cancelación: La cancelación de la inscripción podrá efectuarse hasta 48 horas antes de la celebración del seminario/jornada/curso para conseguir la devolución del ingreso.

***La Asociación de Fundaciones Andaluzas se reserva el derecho de anular el curso por no cubrir el número mínimo de plazas. En cualquier caso, los alumnos estarán puntualmente informados.

Organiza:



Colabora:



Boletín de inscripción

Nombre y apellidos: _____
 Fundación o entidad: _____
 Cargo: _____ C.I.F.: _____
 Dirección: _____
 C.P.: _____ Población: _____ Provincia: _____
 Tlf: _____ Fax: _____ E-mail: _____

A los efectos previstos en la Ley Orgánica 15/1999, de Protección de Datos de Carácter Personal, y en cumplimiento del art. 5 del citado cuerpo legal, le informamos que los datos personales facilitados en este Boletín de Inscripción, serán incluidos en un FICHERO DE FORMACIÓN, titularidad de ASOCIACIÓN DE FUNDACIONES ANDALUZAS (AFA), con dirección en Nuevo Torneo Parque Empresarial, Avda.Astronomía, 5, Torre 3, 9a PL. Mod. 14, 41015 Sevilla, España y la finalidad de prestarle los servicios propios comunicaciones y contactos a su fundación con la máxima calidad y, particularmente personalizar y mejorar la formación, los servicios propios de los asociados, realizar estadísticas, encuestas, comunicación de proyectos, promociones, publicidad, etc En caso de no consentir expresamente el tratamiento de sus datos con fines publicitarios o de prospección comercial marque la siguiente casilla []. Podrá ejercer los derechos de acceso, rectificación y cancelación solicitándolo por escrito y acreditando su identificación a ASOCIACIÓN DE FUNDACIONES ANDALUZAS (AFA), en la dirección antedicha.



C/ Bergantín, 42- 41012 SEVILLA (España) Tlf: 954 09 19 88 Fax: 954 70 23 50
 e-mail: afa@fundacionesandaluzas.org | www.fundacionesandaluzas.org

