

ELABORA TU PLAN DE CAPTACIÓN DE FONDOS PRIVADOS

CURSO



Si quieres poner en marcha una estrategia de captación de fondos en tu fundación o asociación, en este curso práctico organizado por Asociaciones y Fundaciones Andaluzas (AFA) y la Asociación Española de Fundraising adquirirás los conocimientos necesarios y trabajarás en su puesta en marcha.

Cada participante irá desgranando un caso práctico en fases a lo largo de la formación, que seguirá como hilo conductor el desarrollo de cada uno de los módulos que componen el curso. Esta actividad práctica consistirá en la elaboración de un Plan de Captación de Recursos orientado a su fundación o asociación.

El plan tomará como referencia la situación de su organización, por lo que será de utilidad para orientar su estrategia o futuras acciones de captación de recursos.

DEDICACIÓN

6 sesiones. 40 horas presenciales + 6 horas de trabajo en casa

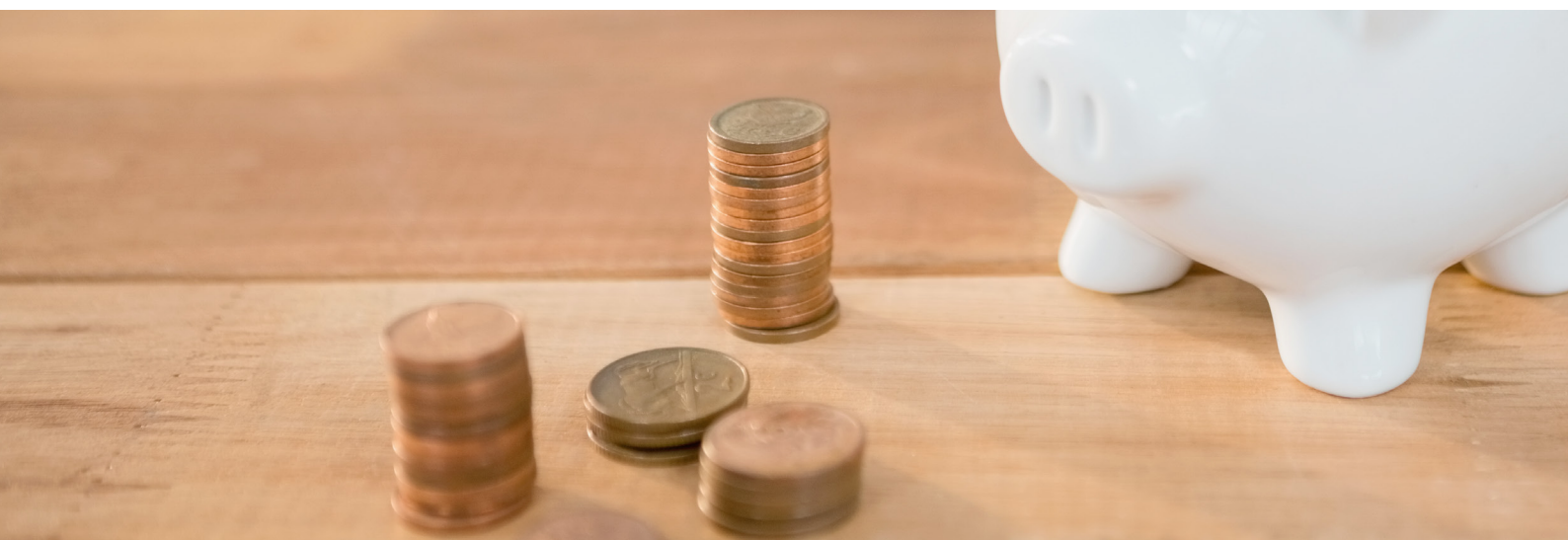
**Curso
bonificable**

METODOLOGÍA

Durante el curso el alumno trabajará en la elaboración del Plan de Captación de Fondos, que será evaluado como trabajo final.

Cada sesión contará con una parte teórica y con otra parte práctica donde el alumno aplicará lo aprendido de una forma real a su organización.

El alumno debe ser proactivo y tener un gran conocimiento de su organización para poder interiorizar los conocimientos.



PROGRAMA

Módulo 1. Contexto socioeconómico del fundraising. Interiorización fundraising en mi entidad

Fecha: miércoles, 10 de octubre de 2018.

Profesor: D. Fernando Morón Limón.

Contenidos: Contexto Socioeconómico Fundraising. ¿Qué es Fundraising y para qué sirve? Definición Fundraising. Formas de colaboración. Implicaciones del Fundraising en mi Entidad: Implicaciones legales, Implicaciones administrativas, Implicaciones organizativas, implicaciones éticas y gestión de la confianza y transparencia.

Solo 25 plazas disponibles.
¡No te quedes sin la tuya!

Módulo 2. Estrategia de Fundraising Integral

Fecha: miércoles, 24 de octubre de 2018.

Profesor: Javier Ruiz.

Contenidos: El Fundraising es una actividad planificada. El éxito radica en construir el modelo de financiación más adecuado para la organización. Hay que trabajar con un planteamiento a largo plazo. Análisis, Formulación y Aplicación.

Módulo 3. Fuentes y Herramientas de Financiación

Fecha: miércoles, 7 de noviembre de 2018.

Profesor: Javier Ruiz.

Contenidos: Conocimiento de las principales fuentes de una ONGs. Fuentes de financiación de especial consideración. La importancia de conocer a nuestros donantes para el desarrollo de una estrategia de captación de fondos. Criterios para elegir la forma de colaboración más adecuada. Ciclo de vida del donante: visión estratégica. Fundraising corporativo. Modelo de colaboración de empresas con mi organización. Formas de colaboración con empresas más habituales. Las formas de colaboración con particulares más habituales.

Módulo 4. Canales de Captación Off y On line

Fecha: miércoles, 21 de noviembre de 2018.

Profesora: Carmen Gayo.

Contenidos: Conocer los principales canales que se utilizan en captación de recursos y tener criterios para elegir los más adecuados. Impulsar los "potenciales interesados" en nuestra causa o en nuestra organización pasen a ser socios, donantes... Captación ONLINE. Las campañas multicanal consiguen aprovechar las sinergias de diferentes canales que, combinados, general mejor resultado. Evaluación y Medición del resultado de nuestras campañas.

Módulo 5. Comunicación y Captación de Fondos

Fecha: miércoles, 28 de noviembre de 2018.

Profesora: Irene Borrás.

Contenidos: Cómo conectar públicos o fuentes con la causa. Comunicar la causa: sensibilización. Comunicar la marca: Branding. Estrategia de comunicación. Storytelling. Herramientas/Redes Sociales.

Inscríbete al curso completo o a los módulos individuales

Módulo 6. Evaluación. Presentación de los trabajos finales.

Fecha: miércoles, 12 de diciembre de 2018.

PROFESORADO



Fernando Morón

Director gerente de la Asociación Española de Fundraising.



Irene Borrás

Consultora en CAUSES con más de 20 años de experiencia en el Tercer Sector.



Javier Ruiz

CEO World Vision Spain.



Carmen Gayo

Directora de Comunicación y Fundraising de Acción contra el Hambre.

INFORMACIÓN E INSRIPCIONES

Precio

Curso completo: asociados: 520 euros | no asociados: 950 euros.

Módulos individuales: asociados: 120 euros | no asociados: 220 euros.

-Puedes inscribirte al curso completo o a módulos individuales-

Fechas, horario y lugar de celebración

Fechas: 10 y 24 de octubre, 7, 21 y 28 de noviembre y 12 de diciembre.

Horario: De 10.00 a 14.00 y de 15.30 a 18.30 horas.

Lugar: Sede AFA: Avda. República Argentina, 21 B oficinas, 2ª planta, módulo 2 – 41011 Sevilla.

Cómo inscribirse

- 1.- A través de la sección de Formación de la web de AFA, en el siguiente enlace:
www.afandaluzas.org/servicios/formacion/
- 2.- Enviando sus datos personales al correo electrónico:
acornello@afandaluzas.org

Inscríbete aquí

Curso bonificable con créditos de la **FUNDACIÓN ESTATAL PARA LA FORMACIÓN EN EL EMPLEO**. 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@afandaluzas.org.

De octubre a
diciembre

Forma de Pago

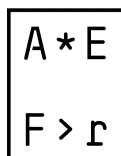
Transferencia bancaria a la C/C nº: ES92 1491 0001 2920 4336 5622 (Triodos Bank). Titular (Asociaciones y Fundaciones Andaluzas).

*Rogamos envíen el justificante de la transferencia al correo electrónico a acornello@afandaluzas.org 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 curso para conseguir la devolución del ingreso.

***Asociaciones y Fundaciones Andaluzas (AFA) se reserva el derecho de anular el curso por no cubrir el número mínimo de plazas. En cualquier caso, los alumnos estarán puntualmente informados.

Organizan:



Asociación
Española de
Fundraising

Colaboran:



ELABORA TU PLAN
DE CAPTACIÓN DE
FONDOS PRIVADOS

