

JORNADA

Captación de Fondos, las mejores ponencias del XIX Congreso de Fundraising

23 de octubre de 2019



PROGRAMA

- 9.15-9.30** Entrega de documentación.
- 9.30-10.00** Bienvenida. AFA y AEFr.
- 10.00-11.15** *La identidad verbal: factor estratégico y herramienta práctica.*
Juan Antonio Almendros.
- 11.15-11.45** Pausa.
- 11.45-13.00** *Preparados, listos, ya. Conceptos básicos de la captación de fondos.*
Irene Borrás.
- 13.00-14.15** *Branding vs Conversión: Coleccionando gente.*
Marc Bugès.
- 14.15-15.30** Pausa.
- 15.30-16.45** *Lean start up para fundraisers.*
Juan Ramón Cañadas.
- 16.45-18.00** *A falta de pan buenas son tortas.*
Cómo hacer tu plan de comunicación en 7 sencillos pasos.
Beatriz Gurdiel.
- 18.00-19.15** *Cómo crear una campaña de fundraising que movilice a miles de personas.*
Laura Pérez.
- 19.15-19.30** Despedida y cierre.

La identidad verbal: factor estratégico y herramienta práctica

La identidad verbal de una organización (su voz y su discurso) influye directamente en sus resultados, cada palabra que dice o escribe modifica su perfil y su posicionamiento, incluyendo variables que van desde la notoriedad hasta la confianza.

Gestionar la identidad verbal consiste en analizar y modelar las palabras para alcanzar metas. Se trata de crear una voz y un discurso característicos, relevantes, pertinentes, coherentes, atractivos, fidedignos y capaces de generar vínculos. Y eso atañe a todo el equipo humano, todos los mensajes, todos los canales y todos los ámbitos: comunicación externa e interna, corporativa y de campaña, relacional y transaccional.

No basta con que una organización piense lo que hace o haga lo que dice. Tiene que decir lo que piensa y pensar lo que dice.

Ponente

Juan Antonio Almendros. Socio Director de Noosferic. Escritor y consultor especializado en identidad verbal y comunicación persuasiva.



Preparados, listos, ya. Conceptos básicos de la captación de fondos.



Captar sin unas buenas bases es desaprovechar oportunidades, escatimar recursos y frustrar expectativas. El dinero llega al final de un proceso planificado que debe tener en cuenta al posible donante, a sus expectativas, a los mensajes que lanzamos, la base de datos, etc

En este taller se ofrecerán pautas sencillas que permitan a la entidad introducir la captación en su día a día: cómo comunicar, qué contar, cómo incrementar el número de contactos, cómo empezar a pedir, cómo construir relaciones... Es decir, preparar el terreno para incrementar la eficacia y eficiencia de las acciones de captación.

Ponente

Irene Borràs. Lidera y promueve CAUSAS: consultora especializada en responsabilidad, compromiso, marca e impacto.

**CURSO
BONIFICABLE**

Branding vs Conversión: Coleccionando gente.

¿No hay presupuesto para hacer marca?, ¿Necesito un buen ROI?, ¿Mis segmentaciones no funcionan?, ¿Alcance sí, pero con qué resultado?

En este taller intentaremos darte algunos consejos de cómo hacer marca sin morir en el intento. Audiencias, reciclaje y coreografía, al servicio de nuestra captación digital con pequeños o grandes presupuestos.

Ponente

Marc Bugès. Consultor con larga trayectoria dentro del área de marketing. Actualmente trabaja desarrollando campañas de fundraising digital para distintas organizaciones, y supervisando proyectos de captación de fondos 360.



¡Conoce las últimas tendencias en Captación de Fondos!



Lean start up para fundraisers.

La metodología Lean Startup se ha convertido en el enfoque que está transformando la manera de concebir, desarrollar y lanzar nuevos productos o servicios al mercado.

Con el Lean Startup, podrás descubrir métodos sencillos que te ayudarán en el momento del lanzamiento de cada iniciativa de fundraising, aplicando un enfoque inteligente para eliminar incertidumbres en el camino, mediante una validación continua de lo que hacemos. La experimentación es el concepto clave, cada nueva acción es un gran experimento en el que vamos a intentar responder una pregunta clave: “¿Merece la pena desarrollar esta acción?”.

Ponente

Juan Ramón Cañadas. Es experto en Gestión orientada a Resultados, Dirección Estratégica, Modelos Organizativos, Órganos de Gobierno, Estrategia de Fundraising y Gestión de RRHH.

A falta de pan buenas son tortas. Cómo hacer tu plan de comunicación en 7 sencillos pasos.

Para una ONG ser capaz de comunicar bien lo que hace debería ser parte esencial de su misión. Entre otras cosas, una buena comunicación permite a una ONG llamar la atención y sensibilizar sobre una realidad concreta, dar a conocer el impacto de su trabajo, convertirse en interlocutora relevante y sumar aliados/as. Sin embargo, la falta de presupuesto, de personas expertas en comunicación dentro del equipo o la vorágine del día a día hace que muchas ONG no le den a la comunicación la importancia que tiene.

En este taller veremos, en 7 sencillos pasos, cómo hacer un Plan de Comunicación que nos permita saber de dónde partimos y qué necesitamos. Conocer con quién queremos comunicarnos, de qué queremos hablar, cómo, dónde, cuándo y, lo más importante, saber si lo estamos haciendo bien.

Ponente

Beatriz Gurdiel. Trabaja desde hace 9 años en la Fundación Secretariado Gitano.



Cómo crear una campaña de Fundraising que movilice a miles de personas.

A través de ejemplos prácticos, y gracias al conocimiento adquirido por el trabajo de años llevado a cabo en Entidades No Lucrativas de distintos ámbitos, analizaremos las claves que toda campaña de fundraising debe tener para obtener resultados satisfactorios. Veremos detalles de lo que hay detrás de una campaña, lo que se ve y no se ve en los medios. Hablaremos de soportes, canales y conceptos como la interacción, medición de resultados o el multicanal. Nos centraremos en el análisis de casos reales de dos organizaciones con causas muy diferentes, medio ambiente con Greenpeace y apoyo a la infancia con Save The Children. Y cerraremos este taller construyendo los pilares de una campaña real.



Ponente

Laura Pérez. Actual directora de Comunicación y Fundraising de Save The Children. Su anterior puesto fue directora de Comunicación y Fundraising en Greenpeace.

INFORMACIÓN E INSCRIPCIONES

Precio

Asociados: 100 euros.

No asociados: 200 euros.

**INSCRIPCIÓN
ONLINE**

Fecha, horario y lugar de celebración

Fecha: 23 de octubre de 2019.

Horario: De 9.15 a 14.15 y de 15.30 a 19.30 horas.

Lugar: Sede de la Fundación Cajasol. Sala Salvador. Calle Entrecárceles, 1 - 41004 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:

comunicacion@afandaluzas.org

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 comunicacion@afandaluzas.org.

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 comunicacion@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:



Colaboran:



Fundación | **Cajasol**

