



CURSO MONOGRÁFICO

¿CÓMO ACTIVAR EL FUNDRAISING EN TU ENTIDAD? PASOS CLAVE PARA UN PLAN DE CAPTACIÓN QUE FUNCIONA

DIRECCIÓN DEL CURSO: Juan Ramón Cañadas

INTRODUCCIÓN:

- En el actual panorama de crisis económica y transformación del tercer sector, las ONGDs y entidades sociales se han visto obligadas a reinventarse y a buscar nuevas fuentes de financiación, distintas a los fondos públicos. A pesar de sus muchos esfuerzos, muchas organizaciones encuentran muchas dificultades para acceder a otro tipo de donantes o financiadores.
- En la actualidad, muchos proyectos de captación fracasan porque la diferenciación entre entidades que buscan fondos es muy pequeña. Además, la captación se entiende a menudo como una labor específica y aislada de un departamento concreto, sin comprender que se requiere de la implicación de todos los equipos de una organización. Como consecuencia, la mayoría de las entidades desarrollan acciones puntuales y desconectadas, sin definir una estrategia a medio y largo plazo, lo que conlleva un escaso y efímero impacto de los esfuerzos emprendidos.
- Para evitar esta situación, se considera imprescindible abordar una serie de decisiones que, acompañadas de un modelo estratégico de captación, nos permitirá estructurar y optimizar los recursos y esfuerzos de una organización para asegurar un mejor resultado de las acciones de que se realicen en el futuro.

- En muchas ocasiones, antes de poner en marcha la captación de recursos surgen dudas sobre cuestiones muy relevantes. El presente curso servirá para dar respuesta a las interrogantes que puedan surgir en ese sentido. Algunas de ellas son:
 - a. ¿Cómo saber si la entidad está preparada para dar el paso a la búsqueda proactiva de financiación?
 - b. ¿Cómo identificar el perfil más adecuado de donante según el tipo de organización y causa?
 - c. ¿Qué esperan los donantes de una organización?
 - d. ¿Cómo descubrir los pasos necesarios para convertir a un potencial donante en un colaborador fidelizado?
 - e. ¿Cómo presentar a la organización y sus ofertas de colaboración de una manera atractiva?
 - f. ¿Cómo diseñar un modelo eficaz para focalizar los esfuerzos de captación de recursos?

OBJETIVOS:

Proporcionar a los alumnos un enfoque estratégico en la captación de recursos y dotarles de las herramientas necesarias para su puesta en marcha, ayudando a los profesionales de las ONGDs y entidades sociales a:

- Entender qué es el Fundraising: principios, conceptos y componentes básicos.
- Conocer las condiciones previas/requisitos y capacidades que una organización debe desarrollar para poner en marcha la captación de recursos.
- Diseñar un plan de captación de recursos y las claves prácticas para poner en marcha dicho plan.

DESTINATARIOS:

Dado que la captación de recursos es un tema que involucra a toda la organización, el curso está dirigido a diferentes perfiles:

- a. Miembros de órganos de gobierno, equipos directivos y departamentos técnicos de organizaciones sin fines de lucro y entidades sociales.
- b. Responsables y/o técnicos de Fundraising que deseen ampliar sus conocimientos.
- c. Estudiantes y profesionales interesados en el tema.

METODOLOGÍA Y PROGRAMA:

El curso consta de cuatro sesiones presenciales, cada una de cuatro horas de duración (16 horas en total), de carácter práctico y participativo, combinando teoría con casos reales, en algunos casos aportados por los propios alumnos.

1ª Jornada: 16 de octubre de 2017, de 16:00h a 20:00h

- Introducción, definición y componentes básicos de un Plan de Fundraising
- La captación como enfoque estratégico: Cultura, Capacidades y Recursos
- El Mapa de Experiencia del Donante como base para la captación: etapas, diseño y puntos de contacto

PRÁCTICA: Autodiagnóstico: ¿cómo está mi entidad en relación al Fundraising?

2ª Jornada: 17 de octubre de 2017, de 16:00h a 20:00h

- El enfoque en el donante: perfiles-objetivo y segmentación para concentrar los esfuerzos en nuestro público más adecuado
- Definición de nuestra Propuesta de Valor y nuestros mensajes clave: ¿cómo hacernos diferentes y relevantes ante nuestros donantes?
- Darnos a conocer: Mensajes-clave y herramientas para difundir nuestra entidad y sus proyectos
- Construcción de una base de datos de donantes potenciales: estrategias y herramientas para conseguir sus datos de contacto

PRÁCTICA: ¿Por qué mi entidad y sus proyectos son relevantes? ¿Para quién?

EJERCICIO PRÁCTICO ENTRE SESIONES: Cada asistente diseñará su propio Mapa de Experiencia del Donante

3ª Jornada: 23 de octubre de 2017, de 16:00h a 20:00h

- Revisión de los Mapas de Experiencia del Donante propuestos por los asistentes
- Fórmulas de colaboración: ¿qué opciones existen y cómo elegir las más efectivas?
- Diseño de un mecanismo de conversión efectivo: cómo pasar de interesado a donante
- Cómo crear un discurso eficaz para captar recursos y colaboración

PRÁCTICA: Introducción de la conversión en nuestro Mapa de Experiencia del Donante

4ª Jornada: 24 de octubre de 2017, de 16:00h a 20:00h

- Fidelización de donantes: cómo evitar que nos abandonen y cómo transformarlos en nuestros embajadores

- Diseño, y seguimiento del Plan de Acción de Fundraising
- ¿Cómo remover barreras a la implantación del nuevo modelo de Fundraising? Sensibilización en nuestra organización y despliegue

PRÁCTICA: Nuestro Plan de Acción de Fundraising

CERTIFICADO:

La evaluación de la adquisición de las competencias se realizará a través de los distintos trabajos prácticos (desarrollados durante el curso). A los alumnos del curso que superen esta evaluación se les entregará un certificado de asistencia y de superación del curso.

DIRECCIÓN DEL CURSO Y DOCENTE PRINCIPAL:



Juan Ramón Cañadas

Socio Fundador de Act! Consulting Lab

Profesional con más de 20 años de carrera repartida entre la empresa multinacional, en cargos de responsabilidad en RRHH, Marketing y Finanzas, y el tercer sector donde desde 2008 trabajo como consultor y formador especializado en gestión estratégica y captación de fondos en el ámbito de la cooperación internacional, ONG de acción social y la gestión empresarial sostenible, con especial interés en compartir, adaptar y aplicar perspectivas y herramientas de gestión entre estos diferentes sectores.

Experto en gestión orientada a resultados y estrategias de captación de fondos para entidades no lucrativas, materias en las que he desarrollado numerosos proyectos de consultoría y formación para entidades públicas y privadas, tanto en España como en América Latina.

FORMACIÓN

- Master en Cooperación Internacional y Gestión de Proyectos. Instituto Universitario de Investigación Ortega y Gasset (IUOG)
- Postgrado Executive en Desarrollo y Dirección de Personas-DDP. ESADE Business School
- Master en Filosofía Universidad Francisco de Vitoria
- Licenciado Ciencias Económicas y Empresariales. Univ. Alcalá de Henares

EXPERIENCIA

Posee una amplia experiencia como consultor y formador en Organizaciones No Lucrativas, entidades de cooperación internacional y organismos públicos tanto en España como en América Latina, en relación a:

- Captación de fondos (Fundraising)
- Planificación estratégica
- Sistemas de seguimiento del desempeño

- Medición de Resultados e Impacto
- Gestión de proyectos (EML)
- Responsabilidad Social Empresarial (RSE)
- Desarrollo de Servicios

OTROS DOCENTES:

Elisabet Artigas

Socio Fundador de Act! Consulting Lab



Apuesta por la reconversión de modelos de negocio e innovación en el tercer sector y es una apasionada del brandbuilding y la comunicación con más de 15 años de experiencia en la gestión de marca y desarrollo de estrategias de comunicación.

Durante su trayectoria profesional ha trabajado en Agencia de Medios, Agencia de Marketing Promocional y Agencias de Comunicación y Agencias de Publicidad generalistas como Grey Trace.

Desde 2012 trabaja como consultora externa en marketing y comunicación así como consultor estratégico para ONG de acción social y la gestión empresarial sostenible.

FORMACIÓN

- MBA International Part Time ESADE Business School
- Licenciatura en Publicidad y Relaciones Públicas Universidad Ramón Llull
- Master in Marketing Metropolitan London University

EXPERIENCIA

Con una experiencia transectorial, ha trabajado para clientes nacionales e internacionales, desarrollando acciones para clientes como Skoda, Almirall Nestlé, Lidl, Condis, Grupo Mahou, Beefeater, C&A, Fred Perry, Dr. Martens, Republica Móvil, La Casera, Panrico,, o Mutua Egara, La Vanguardia, Ayuntamiento de Barcelona.

Posee una amplia experiencia como consultor en:

- Branding y creación de marca,
- Planes de comunicación,
- Marketing relacional y fidelización,
- Campañas de publicidad on/off line
- Relaciones Públicas y eventos
- Responsabilidad Social Empresarial (RSE)
- Captación de fondos (Fundraising)
- Comunicación interna



José Luis Tobalina

Socio Fundador de Act! Consulting Lab

Apuesta por el talento, la creatividad y el valor de las sinergias para mejorar nuestro entorno social. Más de 20 años de carrera profesional en funciones comerciales y de marketing en negocios de innovación tecnológica y proyectos B2B. Miembro del Comité de Dirección de multinacionales como Philips y Grupo Zumtobel.

Con gran experiencia en procesos de venta consultiva, gestión y coaching de equipos de alto rendimiento, apuesta por el talento, la creatividad y el valor de las sinergias para mejorar nuestro entorno social.

FORMACIÓN

- Global Merge&Acquisitions / Executive Negotiation (Instituto de Empresa)
- Global Account Management Certification (St. Gallen University, Suiza)
- Business Excellence (Columbia Business School, NYC, EE.UU)

EXPERIENCIA

Acumula una larga experiencia en el liderazgo de equipos comerciales y es profesor de diversos Masters en el IED-Madrid. Como ejecutivo y consultor en empresas multinacionales ha desarrollado diversos programas de desarrollo:

- Planes de Marketing
- Venta Consultiva
- Negociación
- Solution Selling
- Personal Branding
- Story Telling
- Elevator Pitch
- Responsabilidad Social Empresarial (RSE)
- Captación de fondos (Fundraising)

Organizado por:



Julián Romea 22. 28003 Madrid
www.cecod.org
Tel.: (+34) 91 514 04 22