



Expertos en ONG's. Especialistas en personas

CURSOS EXPERTO 2024

FORMACIÓN ONLINE



DEL 16 DE MAYO AL 24 DE SEPTIEMBRE

CAPTACIÓN DE FONDOS PRIVADOS DE UNA ONG

QUÉ 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

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

Tipo de formación:

Formación online en plataforma virtual Moodle propia de Enclave Social con lecciones y contenidos prácticos anexos Se incluirán webinars temáticos con los tutores del curso (2 webinars en total de 2 horas de duración cada uno) para exponer los principales contenidos y la resolución de dudas.

Quien no pueda participar en directo, el video se grabará para que el alumno tenga acceso al mismo cuando lo necesite. La webinar es contenido adicional del curso.

CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS

Duración: 105 horas

Fecha de inicio: 16 de MAYO de 2024

Fecha de finalización: 24 de SEPTIEMBRE de 2024

Periodo de inscripción: Hasta el 16 de MAYO de 2024

PRECIO:

460 Euros

Si quiere beneficiarse de la bonificación, el coste de este servicio será el 10% del precio de matrícula. **Dicho importe** será igualmente **bonificable**.

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**.

Estos descuentos **no se aplicarán** en caso de que el curso esté **bonificado por FUNDAE**.

CURSO 100% BONIFICABLE FUNDAE

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 info@enclavesocial.org

PROCEDIMIENTO DE MATRÍCULA

Cualquier persona interesada deberá rellenar la ficha de inscripción online disponible en la página web enclavesocial.org en el apartado de cursos. Si está interesado en bonificar el curso **IMPORTANTE** decir SÍ a bonificar. Nos pondremos en contacto para la realización de todos los trámites. Estamos a vuestra disposición para cualquier duda o consulta en el **647 582 648**

FORMA DE PAGO

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

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



Pl. de las Tendillas, 1, 6ª Planta
14002 Córdoba
647 582 648 / 957 474 598
[**programas@enclavesocial.org**](mailto:programas@enclavesocial.org)
[**www.enclavesocial.org**](http://www.enclavesocial.org)