

# Formación para la “Captación de Recursos del Sector Privado”

**2012**

# Cuando y donde

Esta formación de un (1) día de duración se impartirá en las siguientes fechas

- **Jueves 20 de septiembre**
- **Jueves 27 de septiembre**
- **Jueves 4 de octubre**
- **Jueves 11 de octubre**
- **Jueves 18 de octubre**
- **Jueves 25 de octubre**
- **Jueves 1 de noviembre**

**¿Donde? En el Salón “Big Room” de UpSocial: Calle Alaba 140, 6ta planta (08018), Barrio Poble Nou, Barcelona.**

# Contenido

1. **Introducción**
2. **La relación con los donantes + Perfil del donante español**
3. **Diagnostico previo para una estrategia “a medida”.**
4. **Origen de fondos**
5. **Vehículos para la captación de recursos.**
6. **Diseño de una campaña anual + Testimonio de fundraiser invitado.**
7. **Entender, interesar y fidelizar al donante privado (individuos y empresas). Comunicación, marketing y transparencia.**
8. **Fiscalización y mecenazgo en España.**
9. **Ejercicio practico.**
10. **Ronda final de preguntas / Conclusiones / Revisión de conceptos fundamentales.**

# Objetivos del taller

Los objetivos de la formación son:

- repasar integralmente el concepto “captación de recursos”, así como el compromiso organizacional que requiere
- repasar las principales características de las distintas fuentes donantes, profundizando sobre las de origen privado, así como los vehículos para llegar a éstas
- contar con herramientas básicas para diseñar una campaña anual de captación de fondos “a la medida de su organización”
- disponer de información y documentación clave para profundizar los conocimientos adquiridos

# Agenda del taller

## 1.1 Agenda matutina

10:00- 10:45 hs.	Introducción
10:45 / 11:30 hs.	La relación con los donantes + Perfil del donante español.
11:30 /12:00 hs.	Diagnostico previo para una estrategia “a medida”.
12 :00 / 12:15 hs.	Pausa para café.
12:15 / 12:30 hs.	Origen de fondos.
12:30 / 13:45 hs.	Vehículos para la obtención de fondos.
13:45 / 14:45 hs.	Comida

# 1. Agenda del taller

## 1.2 Agenda vespertina

14:45 – 16:30 hs.	Diseñando una campaña anual Ponente invitado
16::30 -16:45 hs.	Pausa para café.
16 :45 – 17:30 hs.	Entender, interesar y fidelizar al donante privado Comunicación, marketing y transparencia.
17:30 – 18:00 hs.	Ejercicio práctico
18:00 – 19:00 hs.	Ronda final de preguntas / Conclusiones / Revisión de conceptos fundamentales.

# Costes

- **Esta formación tiene un coste de €104.**
- **Hasta el 100% de este coste podría ser financiado a través de la Fundación Tripartita (\*) y la gestión de estos recursos es un servicio que incluimos en el precio de la formación.**
- **2 becas (75% de descuento, es decir €26) para ONGs exclusivamente compuestas por voluntarios.**

(\*) De contar vuestra organización con al menos un empleado podrían acceder a esta bonificación que recibirían en forma de un crédito fiscal en el mes subsiguiente a la fecha de la formación. Ver detalles en [http://www.fundaciontripartita.org/index.asp?MP=2&MS=6&MN=2&r=1360\\*768](http://www.fundaciontripartita.org/index.asp?MP=2&MS=6&MN=2&r=1360*768)