

CURSO SUPERIOR EN FUNDRAISING (CEPF) (60 horas):

Proposición:

Las crecientes necesidades de financiación del tercer sector y el número cada vez mayor de organizaciones que trabajan por atraer los fondos públicos y privados, convierten a los captadores de fondos en profesionales muy demandados. La profesionalización de esta actividad reclama una preparación más completa y exigente a las personas que se dedican a ella.

Se precisan personas capaces de diseñar la estrategia de financiación de su organización, en el marco de su proyecto institucional, capaces de poner en marcha procesos de captación de fondos diversificados y eficaces, y liderar equipos para trabajar en el desarrollo de su organización.

El CURSO DE ESPECIALIZACIÓN PRÁCTICA EN FUNDRAISING acredita una serie de competencias a los profesionales del sector de la captación de fondos, significando un notable avance en lo referente al reconocimiento de la profesión y la elaboración de estándares de calidad en la captación de fondos.

Objetivos generales CEPF:

Con este curso se pretende mejorar el nivel de formación de los "fundraisers", con el fin de aumentar los medios económicos, a disposición de las organizaciones para las que trabajan y que éstas puedan aumentar sus actividades e impacto social.

El Programa de Formación incide en los aspectos de las disciplinas del fundraising, comunicación y organización más críticos en la captación de fondos.

Objetivos específicos:

- La comprensión de los fundamentos del Fundraising y del entorno de los distintos donantes;
- El entendimiento del valor potencial de cada una de las fuentes de ingresos;
- El proceso y motivaciones de los distintos tipos de donantes;
- La captación de fondos de nuevos donantes y el mantenimiento e incremento de las donaciones regulares existentes;
- Los fundamentos en la dirección y gestión de una estructura de captación de fondos;
- El conocimiento y aplicación de las nuevas tendencias, estrategias y mecánicas en éste área;
- El conocimiento y aplicación de las técnicas de marketing directo e interactivo en la captación de fondos;
- El diseño, planificación e implementación de un programa de captación de fondos.
- La construcción de ofertas para la captación de fondos;

A quién va dirigido:

El Programa se dirige a:

Personas que trabajen, ya sea de forma remunerada o voluntaria, en la captación de fondos para ONL o empresas que prestan servicios en este campo.

Interesa a quienes se dedican en exclusiva a esta actividad o están en contacto con ella, en asociaciones, fundaciones, universidades, escuelas de negocio, teatros, museos, centros de investigación, etc. También resulta muy apropiado al personal de agencias de publicidad y marketing, consultores y otros profesionales vinculados al tercer sector.

Esta formación proporciona un amplio abanico de competencias, para los profesionales de cualquier ámbito, que precisan reunir unas habilidades de gestión y un conocimiento amplio de las diversas técnicas y métodos de la captación de fondos; para los "fundraisers" con experiencia, les proporciona una panorámica más amplia de esta disciplina que incrementará sus competencias y desarrollo profesional.

Titulación:

- Diploma de Especialización Práctica en Fundraising firmado por la Asociación Española de Fundraising (AEF) y autorizado a la AEF por la European Fundraising Association.

2.

Total horas: 60

Horas Teóricas: 51

Horas Prácticas: 9

3. CONTENIDOS (índice ampliado con subíndices):

Módulo 1. ENTENDER EL FUNDRAISING: Introducción al Fundraising en el 3º Sector (15 horas)

- 1.1. El Tercer Sector y la captación de fondos: conceptos clave
- 1.2. Entorno de los donantes: Particulares
- 1.3. Entorno de los donantes: Administraciones públicas
- 1.4. Entorno de los donantes: Empresas, obras sociales y fundaciones
- 1.4. Legislación: Protección de datos, fiscalidad, subvenciones, RSC, etc.
- 1.5. Workshop: taller práctico

Módulo 2. TÉCNICAS DE CAPTACIÓN DE FONDOS (27 horas)

- 2.1. Mailing
- 2.2. Telemarketing
- 2.3. Fundraising digital
- 2.4. Grandes donantes, herencias y legados
- 2.5. Cara a cara
- 2.6. Fundraising corporativo

- 2.7. Relaciones con medios, eventos y merchandising
- 2.8. Fidelización de socios y donantes
- 2.6. Workshop: taller práctico

Módulo 3. ORGANIZACIÓN Y ESTRATEGIA DEL FUNDRAISING (15 horas)

- 3.1 Planificación Estratégica de la captación de fondos
- 3.2 Gestión de las relaciones con los donantes: identificación de motivaciones y necesidades
- 3.3 Comunicación de marca
- 3.4 Transparencia y rendición de cuentas
- 3.5 Workshop: taller práctico

EXAMEN Y PRESENTACIÓN DE PROYECTOS (3 horas).