



Con la colaboración:



## ESTRATEGIAS DE CAPTACION DE FONDOS PRIVADOS EN LAS FUNDACIONES

**LUGAR:** Asociación Española de Fundaciones. Sede de la AEF. C/ Rafael Calvo, 18. 4º planta. Madrid.

**FECHA:** 12 de marzo de 2015

**ORGANIZA:** Asociación Española de Fundaciones

### INTRODUCCIÓN

En los últimos años han aumentado las necesidades sociales al mismo tiempo que se reducían los recursos procedentes del sector público. En el futuro, para poder realizar su labor, las fundaciones necesitarán reorientar sus fuentes de financiación hacia el sector privado. Por esa razón, es cada vez más necesario contar con una estrategia de fundraising o de captación de fondos privados. En este seminario se ofrecerán las principales claves para su implantación.

### OBJETIVOS:

- Mostrar que es el Fundraising y sus conceptos básicos para el desarrollo del plan.
- Entender al donante, las motivaciones y frenos para la colaboración y el proceso para donar.
- Identificar claves de éxito en captación de fondos, prestando especial atención a las organizaciones pequeñas y medianas.
- Conocer los principales instrumentos y herramientas para su implantación.

Con la colaboración:

## PROGRAMA

9:00 – 9:15	<b>Bienvenida y entrega de documentación</b>
9:15 – 10:15	<b>Introducción. Qué es el fundraising</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Origen</li><li>• Concepto de fundraising. Qué es y qué no es.</li><li>• Atreverse a pedir</li><li>• Una profesión</li><li>• La estrategia de fundraising</li><li>• Componentes de un programa de fundraising</li></ul>
10:15 – 11:15	<b>Entender al donante</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Perfiles de donantes:<ul style="list-style-type: none"><li>○ Particulares</li><li>○ Empresas</li><li>○ Otras fundaciones</li></ul></li><li>• Motivaciones y frenos para la colaboración</li><li>• Tipo de donaciones</li></ul>
11:15 – 11:45	Pausa – Café
11:45-12:45	<b>La comunicación para la captación de fondos</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• El proceso de comunicación</li><li>• La estrategia de comunicación</li><li>• Canales masivos y personales</li></ul>
12:45-13:45	<b>Los medios y las herramientas para la captación de fondos</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Solicitud cara a cara (F2F) y por teléfono.</li><li>• Comunicación por correo e Internet.</li><li>• Crowdfunding</li><li>• Ayudas de otras entidades no lucrativas.</li><li>• Venta de productos y servicios.</li><li>• Eventos de recaudación.</li></ul>
13:45-14:00	<b>Conclusiones</b>



Con la colaboración:



## PONENTE

**Juan Mezo** es Socio- Director de Valores & Marketing.

- Profesor colaborador del departamento de Marketing y del Instituto de Innovación Social de ESADE y conferenciante.
- Fundador y ex presidente de la Asociación Española de Fundraising.
- Miembro de la junta del Observatorio del Tercer Sector (OTS) y presidente del patronato de la Fundación Casal Loiola.
- Licenciado y Master en Administración y Dirección de Empresas por ESADE.
- Ha trabajado durante 10 años en departamentos de marketing de empresas de gran consumo (alimentación y bebidas) y después seis años como director de Comunicación y Marketing en Intermon Oxfam.

---

### CUOTA DE INSCRIPCIÓN\*:

<b>Fundaciones asociadas a la AEF:</b>	70 €
<b>Particulares y entidades no asociadas:</b>	100 €

**CANCELACIÓN: La inscripción podrá cancelarse 24 horas antes de la celebración del seminario.**

\* Inscripción mediante el sistema *on line* habilitado en la web de la AEF ([www.fundaciones.org](http://www.fundaciones.org)) en la sección de cursos y seminarios antes del día **11 de marzo.**

**Número de plazas limitado (50 máximo)**