

Con la colaboración:



FUNDACIÓN  
RAMÓN ARECES



## TALLER EL ARTE DE PEDIR PARA CAPTAR FONDOS APRENDE A PEDIR

**LUGAR:** Asociación Española de Fundaciones. Sede de la AEF.  
Impact Hub Barceló, C/ . Serrano Anguita 13. Madrid.

**FECHA:** Jueves 26 de marzo 2020

**ORGANIZA:** Asociación Española de Fundaciones

### INTRODUCCIÓN

Pedir no va de precipitarse y lanzar propuestas en las que le pones cifras frías a tu causa o proyecto. Pregúntate cómo es sustituir la palabra pedir por la palabra servir a los demás o bien por ayudar a los demás. ¿Cómo cambia la perspectiva? Dejarás de ser un monologuista o tal vez un pedigüeno y te convertirás en un pedirólogo@ (experto en pedir) que dialoga, que se centra en satisfacer las necesidades de los demás, y cuya misión es relacionarse, construyendo una colaboración de beneficio compartido.

En esta conferencia, aprenderás las técnicas, las habilidades y la actitud para pedir (o vender) sin pedir y alcanzar los resultados comerciales, de fidelización, y de captación de fondos que te propongas.

### OBJETIVOS:

- Comunicar con gancho el proyecto o causa, marcando la diferencia y dejando huella.
- Potenciar las habilidades de escucha activa, de intuición, de preguntar y la capacidad para cerrar acuerdos ganadores.
- Afrontar miedos y creencias limitantes.

### PROGRAMA

<b>9:00- 9:10</b>	Bienvenida e introducción
<b>9:15- 9:45</b>	Las 3 reglas de oro del pedirólogo@
<b>9:45 - 10:15</b>	Del storytelling al storydoing para pedir y conseguir
<b>10:15 - 11:00</b>	Herramientas prácticas para pasar a la acción y networking
<b>11:00-11:30</b>	Café- <i>networking</i>

Con la colaboración:



FUNDACIÓN  
RAMÓN ARECES



## PONENTE

### Silvia Bueso



Silvia Bueso es conferenciante, formadora y mentora, creadora de 'El arte de pedir', un método para aprender a "pedir sin pedir" como vía para captar fondos para entidades sin ánimo de lucro y gestores de proyectos y eventos; para comunicar con gancho tu talento y tu proyecto; para captar y fidelizar clientes para el negocio o bien para reinventarse profesionalmente y conseguir el trabajo ideal. Las claves del método están plasmadas en su libro 'El arte de pedir para conseguir tus objetivos' (Editorial CulBucks), que ha sido muy bien recibido por los medios.

El método 'El arte de pedir' nace gracias a la experiencia de Silvia en puestos de responsabilidad en el ámbito de la comunicación corporativa para diversas empresas y multinacionales y como captadora de fondos de la Fundación ESADE. Posteriormente, ha completado el Programa de Desarrollo Directivo de ESADE, es coach certificada por ICF y ha cursado el programa internacional de liderazgo de CTI. Silvia también es licenciada en Derecho por la Universidad de Barcelona y Periodismo por la Universidad Pompeu Fabra.

### CUOTA DE INSCRIPCIÓN\*:

<b>Fundaciones asociadas a la AEF y la Coordinadora de ONGD:</b>	40 €
<b>Particulares y entidades no asociadas:</b>	80 €

### CUOTA DE INSCRIPCIÓN SEGUIMIENTO POR VIDEO STREAMING\*\*:

<b>Fundaciones asociadas a la AEF y a la Coordinadora de ONGD:</b>	30 €
<b>Particulares y entidades no asociadas:</b>	70 €

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

\* 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 **24 de marzo**.

**Número de plazas limitado**