



Curso online

Cómo captar fondos y otros recursos de empresas

Programa de formación organizado por
la Asociación Española de Fundaciones
en colaboración con Ágora Social.



Cómo captar fondos y otros recursos de empresas

Muchas organizaciones tratan de obtener la colaboración de empresas **sin seguir un plan y sin ejecutarlo de una manera profesional**. Se aproximan a ellas sin preparar concienzudamente propuestas que les puedan interesar. A menudo no son atendidas o sus propuestas son rechazadas sin que sepan muy bien por qué.

La colaboración empresarial con las entidades sin ánimo de lucro es cada vez más importante y **evoluciona de forma constante**. Son muchas las entidades que se disputan el favor de las empresas. Por eso, maximizarán sus posibilidades de éxito aquellas que aborden esta tarea con un conocimiento actualizado a la vez que fruto de la experiencia acumulada en este campo.



Número de horas
25



Duración
1 a 30 de junio



Dirigido a:

- Técnicos y responsables de captación de fondos de empresas.
- Directivos y patronos que se ocupan de las relaciones con empresas.



Hay límite de inscripciones.



Objetivos del curso

1. Tomar conciencia de en qué medida está la organización preparada para captar recursos de empresas.
2. Aprender a elaborar una estrategia al efecto
3. Conocer las claves para ejecutar con éxito esta estrategia.



Contenidos del curso

1. Panorama y evolución de la colaboración empresarial en España.
2. La colaboración empresarial como parte de la estrategia de financiación.
3. Cómo identificar a las empresas que podrían querer colaborar.
4. Filtros éticos.
5. Cómo elaborar propuestas atractivas y manejar los incentivos fiscales al mecenazgo.
6. Cómo contactar con ellas y persuadirlas para que colaboren.
7. Fidelizar y desarrollar el compromiso de las empresas colaboradoras.
8. Autodiagnóstico de la capacidad organizacional para trabajar con empresas.

Módulo 1: Qué empresas pueden querer colaborar

TEMA 1

Diagnosticarás la situación de partida de tu organización (análisis de la colaboración actual, si la hay, y del potencial para iniciar o desarrollar esta vía de financiación).

Podrás asistir a la **masterclass** de Cali Hornos, directora de RSC de la Fundación Gil Gayarre, sobre cómo ha evolucionado la colaboración empresarial según su experiencia.

TEMA 2

Reflexionarás sobre el papel de las empresas en la financiación de tu organización. Fijarás objetivos de recaudación (cantidad y calidad) para diferentes destinos de la misma.

TEMA 3

Definirás la estrategia de segmentación: a quiénes te vas a dirigir y qué les puede mover a colaborar.

Participarás en un debate en el foro sobre los filtros éticos en la colaboración de empresas y redactarás un conciso documento de política al respecto.

TUTORIA

Colectiva a través de Zoom.

Módulo 2: Cómo hacer propuestas atractivas

TEMA 4

Estrategia de propuestas de valor. Manejo de los incentivos fiscales al mecenazgo.

Masterclass de Juan Mezo, socio de Valores y Marketing, sobre qué esperan las empresas de las fundaciones.

TEMA 5

Táctica: Elaboración de una propuesta.

Comentario del profesor sobre la propuesta.

TEMA 6

Estrategia de contacto.

TUTORIA

Colectiva a través de Zoom.

Módulo 3: Cómo convencer a las empresas de que colaboren

TEMA 7

Masterclass de Silvia Bueso.
conferenciante motivacional.

Táctica: simulación de una
entrevista. **Webinar**
participativo.

TEMA 8

Estrategia de fidelización y
desarrollo del compromiso.

TEMA 9

Autodiagnóstico de las
capacidades de la
organización y del alumno.
Plan de acción.

TUTORIA

Colectiva a través de Zoom.



Metodología del curso

Los participantes adquirirán los conocimientos teóricos mediante la **lectura de un documento** por cada uno de los temas señalados, que contendrá las herramientas analíticas y de formulación necesarias para ayudar a componer una estrategia para su organización.

El **ejercicio troncal** consistirá en elaborar esta estrategia.

Así mismo, se ejercitarán en la **elaboración de una propuesta** para una empresa determinada y en la simulación de una entrevista con la misma.

También elaborarán un **decálogo de normas éticas** en las relaciones con empresas.

Entre las diversas lecturas de los temas así como de documentación complementaria, se llevarán a cabo a través de Zoom:

- 3 tutorías colectivas a cargo del profesor.
- 3 masterclass de expertos invitados.
- 1 sesión online conducida por el profesor en el que los alumnos simularán una entrevista divididos por parejas en diferentes salas.

Finalmente se realizará una última sesión en la que cada participante presentará una visión sinóptica de su estrategia.



Metodología del curso

El curso se realiza a través de la plataforma de formación online AulaVirtualCTP donde:

- El/la alumno/a recibirá un usuario y contraseña antes del inicio de curso y tendrá su propio perfil de estudiante.
- El/la alumno/a tendrá a su disposición un servicio de tutoría online permanente y un tutor responsable de la dinamización del curso.
- El/la alumno/a tendrá a su disposición un Foro, un espacio donde se podrán poner en común con todos los participantes diferentes temas de conversación sobre la temática del curso.
- Los materiales del curso podrán descargarse desde la plataforma y ser consultados offline durante todo el curso.
- Durante la duración del curso, el/la alumno/a podrá con total flexibilidad organizar su propio aprendizaje. Los webinars serán grabados y accesibles en remoto.





Calendario del curso

Inicio del curso - Vídeo de presentación del profesor

1-jun

Módulo 1: Qué empresas pueden querer colaborar

Masterclass de Cali Hornos sobre la evolución de la colaboración empresarial
Tutoría colectiva

3-jun
9-jun

Módulo 2: Cómo hacer propuestas atractivas

Masterclass de Juan Mezo sobre qué esperan las empresas de las fundaciones
Tutoría colectiva

13-jun
16-jun

Módulo 3: Cómo convencer a las empresas de que colaboren

Masterclass de Silvia Bueso sobre el arte de pedir
Webinar de simulación de entrevistas
Tutoría colectiva

21-jun
22-jun
23-jun

Presentación de las estrategias

30-jun

Todas las clases y tutorías online comenzarán a las 18 h. En caso no poder asistir a alguna/s de ellas en directo, podrán ver su grabación.



Profesores

Agustín Pérez

Director de Ágora Social.
Recaudador de fondos desde
hace 28 años.

Cali Hornos

Responsable de Captación
de Fondos en la Fundación Gil
Gayarre.

Juan Mezo

Socio Director de Valores y
Marketing.

Silvia Bueso

Conferenciante y autora
del libro *El Arte de Pedir*.

¡INSCRIPCIÓN ABIERTA!

Solicita tu plaza antes del 1 de junio.
<http://www.fundaciones.org/es/servicios/formacion>

PRECIO DEL CURSO

200 €

Para miembros de la AEF

350 €

Para no asociados a la AEF

