



Curso online Cómo hacer un plan de captación de recursos de empresas

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

aef
ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE
FUNDACIONES

ÁGORA
SOCIAL

Cómo hacer un plan de captación de recursos de empresas

Muchas organizaciones tratan de obtener la colaboración de empresas **sin seguir un plan y sin ejecutarlo de una manera profesional**. Esta falta de planificación puede ser una fuente de problemas: carecer de objetivos concretos, perder el tiempo llamando a puertas equivocadas, tener un repertorio incompleto de opciones de colaboración, etc.

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 una perspectiva estratégica, asentada un conocimiento actualizado a la vez que fruto de la experiencia acumulada en este campo.



Número de horas

25



Duración

1 a 31 de octubre de 2024



Dirigido a:

- Responsables de captación de fondos o responsables de alianzas con empresas.
- Directivos generales o miembros del órgano de gobierno que tienen que liderar esta área.



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 y plasmarla en un plan.



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. Modalidades de colaboración empresarial.
6. Canales de comunicación con las empresas.
7. Acciones para fidelizarlas y desarrollar su compromiso.
8. Autodiagnóstico de la capacidad organizacional para trabajar con empresas.



Metodología del curso

Los participantes adquirirán los conocimientos teóricos mediante la lectura de documentos y videoclases que contendrán las herramientas analíticas y de formulación necesarias para ayudar a componer una estrategia para su organización.

El ejercicio troncal consistirá en elaborar un plan de captación de recursos de empresas.

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 de presentación de las estrategias elaboradas por el alumnado (actividad voluntaria).

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.

TEMA 3

Realizarás un autodiagnóstico de las capacidades de tu organización para obtener la colaboración de empresas.

Tutoría colectiva a través de Zoom.

Módulo 2: A qué empresas dirigirse y qué proponerles

TEMA 4

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.

TEMA 5

Repertorio de formas de colaboración de las empresas.

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

Tutoría colectiva a través de Zoom.

Módulo 3: Métodos para captar y fidelizar a las empresas

TEMA 6

Estrategia de atracción y de generación de contactos.

Masterclass de Bernardo Garrido (Responsable de Alianzas en YMCA), sobre su experiencia en diversas organizaciones sobre la mejor manera de relacionarse con las empresas.

TEMA 7

Estrategia de fidelización y desarrollo del compromiso.

TEMA 8

Factores críticos de éxito del plan y agenda de cambios.

Tutoría colectiva.

Redacción del plan y elaboración de una sinopsis.

Sesión online de presentación y comentario de los planes.



Metodología del curso

El curso se realiza a través de la plataforma de formación online en la que:

- 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.
- Una vez finalizado el curso online, el/la alumno/a recibirá un certificado de aprovechamiento, que especifique el alcance de la acción formativa realizada.

MÉTODO DE EVALUACIÓN: Para poder obtener el Certificado de Aprovechamiento del curso, hay que realizar de forma adecuada el ejercicio troncal: el plan de captación de recursos de empresas de la organización.



“Un curso muy práctico, que te permite ir desarrollando por pasos un plan de captación empresarial para aplicarlo de forma inmediata”

Fernando Fernández-Gil (alumno de la última edición)





Calendario del curso

Inicio del curso - Vídeo de presentación del profesor	1 de octubre
Módulo 1: Qué empresas pueden querer colaborar <i>Masterclass</i> de Cali Hornos sobre la evolución de la colaboración empresarial Tutoría colectiva	<i>Masterclass</i> : 3 oct. (18-19h) Tutoría: 10 oct. (18-19h)
Módulo 2: A qué empresas dirigirse y qué proponerles <i>Masterclass</i> de Juan Mezo sobre qué esperan las empresas de las fundaciones Tutoría colectiva	<i>Masterclass</i> : 15 oct. (18-19h) Tutoría: 17 oct. (18-19h)
Módulo 3: Métodos para captar y fidelizar a las empresas <i>Masterclass</i> de Bernardo Garrido sobre su experiencia sobre la mejor manera de conseguir contactos con las empresas. Sesión online de presentación y comentario de los planes	<i>Masterclass</i> : 22 oct. (18-19h) Tutoría: 24 oct. (18-19h)
Presentación de las estrategias	31 oct. (18-20h)

Todas las clases y tutorías online comenzarán a las 18 horas (hora peninsular española).
En caso de 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 30 años.

Cali Hornos

Responsable de Captación
de Fondos en la Fundación Gil
Gayarre.

Juan Mezo

Socio Director de Valores y
Marketing.

Bernardo Garrido

Responsable de Alianzas
con Empresas de YMCA-
España

¡INSCRIPCIÓN ABIERTA!

Solicita tu plaza [antes del 30 de septiembre de 2024.](http://www.fundaciones.org/es/servicios/formacion)
<http://www.fundaciones.org/es/servicios/formacion>

PRECIO DEL CURSO

200 €

Para miembros de la AEF

350 €

Para no asociados a la AEF

