



Curso online Tácticas para captar fondos y otros 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

Por qué este curso

Muchas entidades sin ánimo de lucro se disputan el favor de las empresas. **Dominar las tácticas** para conseguir su colaboración puede marcar la diferencia en este contexto tan competitivo.

Este trabajo requiere **investigar** muy bien a las empresas objetivo para presentarles propuestas de colaboración personalizadas y para conseguir **hablar con las personas que toman las decisiones** o que influyen en ellas.

Requiere también elaborar **propuestas de valor de interés recíproco y saber defenderlas** de forma muy persuasiva en reuniones cara a cara.

Y, por último, exige **gestionar bien la relación** para que sea satisfactoria para ambas partes y dé lugar a nuevas colaboraciones.



Número de horas

25



Duración

3 de febrero a 3 de marzo de 2025



Dirigido a:

- Responsables de captación de fondos o responsables de alianzas con empresas.
- Directivos o miembros del órgano de gobierno que se relacionan con empresas.



Hay límite de inscripciones.



Objetivos del curso

1. Conocer las tácticas indispensables para conseguir que las empresas quieran colaborar con tu organización.
2. Reforzar la autoconfianza en las capacidades para obtener buenos resultados en este campo.



Contenidos del curso

1. Qué necesitas saber sobre las empresas que podrían colaborar.
2. Cómo elaborar propuestas atractivas.
3. Cómo contactar con ellas y persuadirlas para que colaboren.
4. Cómo fidelizar y desarrollar el compromiso de las empresas colaboradoras.
5. Cómo usar herramientas de inteligencia artificial para captar colaboradores con más eficacia y eficiencia.



Metodología del curso

Los participantes adquirirán los conocimientos teórico-prácticos mediante la lectura de documentos y clases online en directo en los que el profesorado transmitirá su experiencia práctica.

El ejercicio troncal consistirá en elaborar una propuesta de colaboración personalizada para una empresa concreta.

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

Entre las lecturas de los temas y de la documentación complementaria, se llevarán a cabo a través de Zoom:

- 3 tutorías colectivas a cargo del profesor.
- 1 masterclass del profesor.
- 2 masterclass de expertos invitados.
- 1 sesión online conducida por el profesor de presentación de las propuestas elaboradas por el alumnado (actividad voluntaria).



Metodología del curso

El curso se realiza a través de una plataforma de formación online 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.
- 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: la propuesta personalizada para una empresa.



Programa

TEMA 1

Qué necesitas saber de las empresas que podrían colaborar.

Qué información buscar.
Dónde encontrarla.
Filtros éticos.

Tutoría colectiva.

Masterclass de Xavi González sobre el uso de herramientas de inteligencia artificial para la prospección de empresas.

TEMA 2

Cómo elaborar propuestas atractivas.

Ingredientes de una buena propuesta.
Cómo estructurarla y presentarla.
Modelos de propuestas.

Tutoría colectiva.

TEMA 3

Cómo contactar con las empresas y persuadirlas para que colaboren.

Con quién interesa hablar.
Cómo lograr que te atiendan.
Cómo preparar una reunión cara a cara.
Defender la propuesta en la reunión.

Tutoría colectiva.

Masterclass de Silvia Bueso sobre cómo ganar confianza y persuadir en el contacto en persona con representantes de empresas.

TEMA 4

Cómo fidelizar y desarrollar el compromiso de las empresas que ya colaboran.

Acciones para que las empresas estén satisfechas de la colaboración.
Cómo se puede desarrollar su implicación.

Masterclass participativa a cargo de Agustín Pérez sobre cómo presentar una propuesta en una reunión.

Presentación de trabajos del alumnado.

“El curso está muy bien organizado, los docentes y ponentes son excelentes, y el material de apoyo es muy útil”

Beatriz Nogueras (alumna de la última edición)





Calendario del curso

Inicio del curso - Vídeo de presentación del profesor

3 de febrero

Tema 1: Qué necesitas saber de las empresas que podrían colaborar
Masterclass de Xavi González
Tutoría colectiva

Masterclass: 5 feb (18-19h)
Tutoría: 7 feb (18-19h)

Tema 2: Cómo elaborar propuestas atractivas
Tutoría colectiva

Tutoría: 14 feb (18-19h)

Tema 3: Cómo contactar con las empresas y persuadirlas para que colaboren
Masterclass de Silvia Bueso
Tutoría colectiva

Masterclass: 19 feb (18-19h)
Tutoría: 21 feb (18-19h)

Tema 4: Cómo fidelizar y desarrollar el compromiso de las empresas que ya colaboran
Masterclass de Agustín Pérez
Presentación online de las propuestas elaboradas por el alumnado

Masterclass: 26 feb (18-19:30 h)
Presentaciones de trabajos:
3 mar (18-20h)



Profesores

Agustín Pérez

Director de Ágora Social.
Recaudador de fondos desde
hace 30 años.

Xavi González

Experto en inteligencia artificial
aplicada al tercer sector

Silvia Bueso

Conferenciante y autora, en
otros, del libro *El Arte de Pedir*



¡INSCRIPCIÓN ABIERTA!

Solicita tu plaza antes del 3 de febrero de 2024
<http://www.fundaciones.org/es/servicios/formacion>

PRECIO DEL CURSO

220 €

Para miembros de la AEF

390 €

Para no asociados a la AEF