

Estrategias de captación de fondos.- Fundraising

- ▶ **Duración:** 85 horas: 75 h. formación online + 10 h. presenciales
- ▶ **Fecha de inicio:** 16 de Junio de 2014
- ▶ **Fecha de finalización:** 31 de Julio de 2014
- ▶ **Periodo de inscripción:** hasta 25 de Junio de 2014
- ▶ **A quien va dirigido:** Dirigido a profesionales que trabajen en el ámbito de la gestión de organizaciones no lucrativas, miembros de patronatos o juntas directivas, personas relacionadas con la dirección de estas organizaciones y/o profesionales de la gestión, profesionales y voluntariado que participen en la definición de la imagen, diseño y consecución de fondos para los proyectos sociales
- ▶ **Metodología:**
 - Cada curso se desarrolla bajo una metodología abierta, participativa y experiencial, dónde el propio alumno podrá sustituir y/o proponer al profesorado casos prácticos relacionados con el día a día de su organización con el fin de que pueda aplicar los conocimientos a su realidad profesional presente o futura.
 - Se realizará a través de plataforma formativa Moodle.
 - Aquellas personas que superen en su totalidad las acciones de evaluación teóricas y prácticas recibirán un diploma acreditativo.

▶ Temario:

Unidad didáctica 1.- Consideraciones generales sobre la financiación de ONLs

- Contexto. El marco económico de las organizaciones sociales: problemas, soluciones y problemas de las soluciones
- Políticas de financiación de una ONL
- Fuentes de financiación de una ONL
- Corolario: primeros conceptos sobre fundraising

Unidad didáctica 2.- Imagen y comunicación social

- Experiencias: por qué hacemos lo que hacemos y que resultado tiene
- Marketing y comunicación social
- Acciones de comunicación social e imagen corporativa
- Canales y recursos para la comunicación social
- La revolución 2.0 para las organizaciones sociales
- Corolario: y ahora las estrategias específicas...

Unidad didáctica 3.- Fondos privados

- Reflexión inicial: estrategia, técnica y táctica
- El marco general de la captación de fondos privados
- Quiénes son los donantes y cómo pueden participar
- Acciones de captación de fondos privados
- Corolario: un océano de posibilidades con cada vez menos pescadores

Unidad didáctica 4.- Fondos públicos

- Estructuras de financiación
- La financiación. Una problemática que afecta a todas las organizaciones
- La financiación. Necesidad a corto y largo plazo
- La escasez de recursos
- Los fondos son cada vez más limitados y la competencia creciente
- Búsqueda de financiación: subvenciones públicas y licitación de concursos públicos

► Precio: 285 Euros

► Ofertas y Descuentos:

- Para antiguos alumnos/as: 10% en segundo curso y siguientes
- Si contrata a un grupo de 5 personas: 10% en todos los cursos
- Si estas desempleado/a: 15% en todos los cursos

Estos descuentos son acumulables

► **Procedimiento de matrícula:** Cualquier persona interesada deberá rellenar la **ficha de inscripción**, indicando el nombre del curso o cursos a los que se quiere matricular y enviarla junto con el justificante de pago a formación@enclavesocial.org indicando en el concepto matrícula y el nombre del curso

► El pago se realizará mediante transferencia bancaria a:

- LA CAIXA: ES43 2100 2475 8802 1017 0554
- SWIFT: CAIXESBBXXX
- *Titular de la cuenta:* Enclave Social
- *Concepto:* Nombre del curso o cursos en los que se matricula.

► **Formación continua bonificada.** Infórmese de la financiación total o parcial de nuestros cursos que su organización puede obtener por bonificaciones en sus cotizaciones a la Seguridad Social, escribiendo a bonificaciones@enclavesocial.org

Esta modalidad carece de los descuentos anteriores.