

25

NOVIEMBRE

ONLINE

**EN VIVO DESDE
ESTADOS UNIDOS**

FUNDRAISING

CÓMO CONSEGUIR DONACIONES Y RECURSOS PARA UNA ONG

Una jornada intensiva para aprender cómo captar donaciones, conseguir aliados, presentar proyectos financieros y construir fuentes sostenibles de recursos para organizaciones sin fines de lucro.

**PROGRAMA
INTENSIVO
DE UN DÍA**

CÓMO CONVERTIR UNA CAUSA EN OPORTUNIDADES DE APOYO

Muchas ONG tienen excelentes proyectos, personas comprometidas y una enorme capacidad de transformar vidas, pero se enfrentan todos los días al mismo problema: no cuentan con los recursos económicos suficientes para hacer realidad todo lo que podrían hacer.

La falta de donaciones, patrocinadores, alianzas, fondos institucionales y estrategias profesionales de captación limita el crecimiento y, muchas veces, obliga a postergar proyectos urgentes. Este seminario nace para abordar precisamente ese problema: aprender, de manera práctica, cómo transformar una causa en una propuesta capaz de movilizar personas, empresas, instituciones y recursos económicos.

¿QUÉ ES EL FUNDRAISING?

El fundraising es la disciplina profesional dedicada a identificar, atraer, desarrollar y fidelizar fuentes de recursos para organizaciones y causas.

NO SE TRATA SIMPLEMENTE DE "PEDIR DINERO".

SE TRATA DE APRENDER A:

- Presentar causas y proyectos de forma atractiva.
- Identificar donantes, patrocinadores y aliados.
- Crear campañas efectivas de recaudación.
- Diversificar las fuentes de financiamiento.
- Construir relaciones de apoyo a largo plazo.
- Fortalecer una cultura de fundraising dentro de la organización.



¿A QUIÉN ESTÁ DIRIGIDO?

Este seminario está diseñado para todas las personas que directa o indirectamente participan en la sostenibilidad económica de una organización.

Deben participar especialmente:

Presidentes y miembros de juntas directivas. 

Directores ejecutivos de ONG. 

Directores y coordinadores de fundaciones. 

Responsables de fundraising y desarrollo institucional. 

Responsables de relaciones institucionales. 

Directores de proyectos sociales. 

Responsables de comunicación y marketing. 

Responsables de prensa y redes sociales. 

Coordinadores de voluntariado. 

Responsables de relaciones con empresas. 

Responsables de alianzas estratégicas. 

Responsables financieros y administrativos. 

Gestores de programas sociales. 

Coordinadores de campañas y eventos. 

Profesionales que trabajan con donantes. 

Consultores y asesores de entidades del tercer sector. 

Emprendedores sociales. 

Líderes comunitarios. 

Dirigentes de asociaciones y gremios. 

Líderes de iglesias y organizaciones religiosas. 

Personas vinculadas a obras sociales. 

Personas que desean crear o desarrollar una ONG. 

Cualquier persona que tenga una causa, proyecto o iniciativa que necesite recursos para crecer. 



¿POR QUÉ PARTICIPAR?

1 Porque una buena causa necesita recursos para poder crecer y generar impacto.

2 Porque diversificar ingresos fortalece la sostenibilidad de la organización.

3 Porque aprenderá a identificar y buscar donantes adecuados.

4 Porque sabrá presentar proyectos de forma clara y atractiva.

5 Porque aprenderá a conectar con los intereses del donante.

6 Porque conocerá distintas fuentes de financiamiento.

7 Porque analizará casos reales de organizaciones exitosas.

8 Porque identificará errores que pueden hacer perder oportunidades.

9 Porque aprenderá de manera práctica, no solo con teoría.

10 Porque podrá crear su propia estrategia de fundraising.

11 Porque recaudar fondos es responsabilidad de toda la organización.

12 Porque aprenderá a transformar proyectos en oportunidades de apoyo.

13 Porque las relaciones y alianzas también generan recursos.

14 Porque aprenderá a buscar soluciones más allá de la falta de dinero.

15 Porque más recursos pueden significar más alcance e impacto social.

Una gran oportunidad de hacer y construir relaciones y contactos es el Networking que se estimula durante el evento. Un excelente ámbito para encontrar socios, clientes, proveedores o simple relaciones comerciales o humanas entre personas del mundo de los negocios con intereses similares en este tema del curso



**CERTIFICADO
EMITIDO POR UADEN**



**PODRÁS SOLICITAR
GARANTÍA DE ACCESO
ASINCRÓNICO**



**ASISTENTES ILIMITADOS
CAPACITE A SU EQUIPO CON
UNA SOLA CONEXION**



**USTED ELIGE LA MODALIDAD
SINCRÓNICO O ASINCRÓNICO**

METODOLOGÍA

LEARNING BY DOING + MÉTODO DE CASOS

Este no será un seminario diseñado para escuchar durante horas una exposición teórica.

Será una experiencia práctica, participativa y orientada a la acción.

Trabajaremos sobre:

CASOS REALES

Analizaremos casos de decenas de organizaciones sin fines de lucro, observando qué hicieron, cómo estructuraron sus propuestas, cómo comunicaron sus causas y qué mecanismos utilizaron para movilizar recursos.

APRENDER HACIENDO

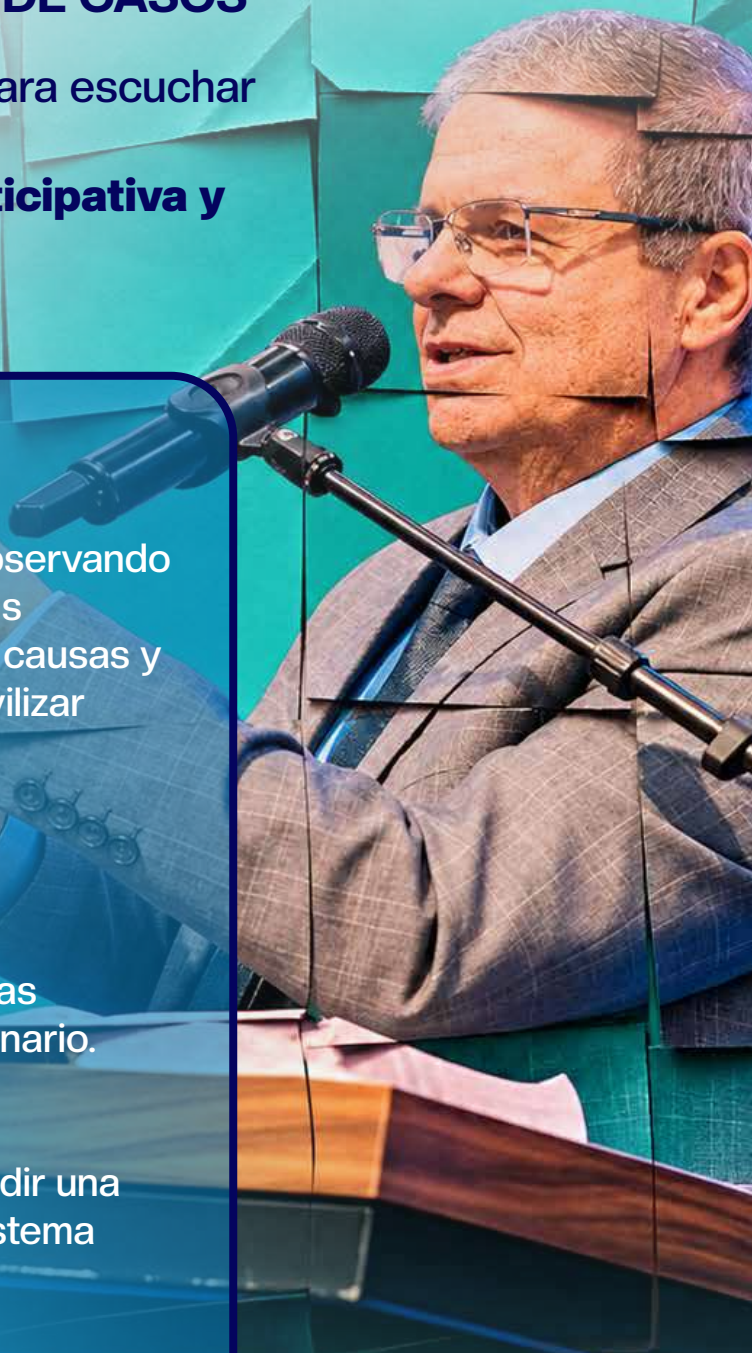
Los participantes trabajarán sobre situaciones, proyectos y escenarios concretos para comenzar a aplicar las herramientas durante el propio seminario.

PENSAMIENTO ESTRATÉGICO

No se enseñará solamente cómo pedir una donación, sino cómo construir un sistema para generar oportunidades de financiamiento.

VISIÓN 360°

Fundraising involucra dirección, proyectos, comunicación, relaciones institucionales, marketing, voluntariado, eventos y gestión de donantes.





BLOQUE I

TURNO MATUTINO

HORA
08:00
09:00

EL DINERO QUE UNA ONG NECESITA NO APARECE POR CASUALIDAD

- POR QUÉ LAS ORGANIZACIONES TIENEN DIFICULTADES PARA RECAUDAR.
- LOS PRINCIPALES ERRORES DE LAS ONG AL BUSCAR RECURSOS.
- LA DIFERENCIA ENTRE PEDIR DINERO Y DESARROLLAR FUNDRAISING.
- LA CULTURA DE FUNDRAISING.
- ¿QUIÉN ES RESPONSABLE DE CONSEGUIR RECURSOS?
- EL PAPEL DE LA DIRECCIÓN Y LA JUNTA DIRECTIVA.
- EL COSTO DE NO TENER UNA ESTRATEGIA.



BLOQUE II

TURNO MATUTINO

¿DE DÓNDE PUEDE VENIR EL DINERO?

MAPA DE FUENTES POTENCIALES:

- | | |
|--------------------------|--------------------------|
| • DONANTES INDIVIDUALES. | • EVENTOS. |
| • GRANDES DONANTES. | • COMUNIDADES. |
| • EMPRESAS. | • ALIANZAS ESTRATÉGICAS. |
| • PATROCINADORES. | • REDES DE |
| • FUNDACIONES. | • COLABORADORES. |
| • INSTITUCIONES. | • PROGRAMAS DE |
| • ORGANISMOS PÚBLICOS. | • MEMBRESÍA. |
| • COOPERACIÓN. | • DONACIONES |
| • CAMPAÑAS. | • RECURRENTES. |

EJERCICIO PRÁCTICO

CONSTRUYA EL MAPA DE RECURSOS
POTENCIALES DE SU PROPIA ORGANIZACIÓN.

HORA
09:00
10:00



BLOQUE III

TURNO MATUTINO



CÓMO CONVERTIR UNA CAUSA EN UNA PROPUESTA QUE GENERE APOYO

CÓMO PRESENTAR UNA PROBLEMÁTICA.

CÓMO EXPLICAR EL IMPACTO.

CÓMO DEFINIR UN PROYECTO.

CÓMO DETERMINAR CUÁNTO DINERO SE NECESITA.

CÓMO EXPLICAR PARA QUÉ SE UTILIZARÁN LOS RECURSOS.

CÓMO CONSTRUIR UNA PROPUESTA ATRACTIVA.

CÓMO CONTAR UNA HISTORIA QUE CONECTE.

QUÉ INFORMACIÓN NECESITA CONOCER UN POTENCIAL DONANTE.

CASOS PRÁCTICOS

ANALIZAREMOS DIFERENTES PROPUESTAS Y VEREMOS QUÉ ELEMENTOS PUEDEN HACER QUE UNA PROPUESTA SEA CLARA, COMPRENSIBLE Y ATRACTIVA PARA UN POTENCIAL FINANCIADOR.

HORA
10:00
11:00

BLOQUE IV

TURNO MATUTINO



EL DONANTE: CÓMO ENCONTRARLO, CONTACTARLO Y CONSTRUIR UNA RELACIÓN

IDENTIFICACIÓN DE POTENCIALES DONANTES.

INVESTIGACIÓN DE PROSPECTOS.

PRIMER CONTACTO.

PRESENTACIÓN.

REUNIONES.

SEGUIMIENTO.

CONSTRUCCIÓN DE CONFIANZA.

FIDELIZACIÓN.

DONACIONES RECURRENTES.

CÓMO EVITAR QUE LA RELACIÓN TERMINE DESPUÉS DE RECIBIR UNA DONACIÓN.

HORA
11:00
12:00

HORA
14:00
15:00

BLOQUE V TURNO VESPERTINO



FUNDRAISING CORPORATIVO: CÓMO CONSEGUIR APOYO DE EMPRESAS

QUÉ BUSCAN LAS EMPRESAS CUANDO APOYAN UNA CAUSA.

PATROCINIOS.

ALIANZAS.

PROGRAMAS DE RESPONSABILIDAD SOCIAL.

PROPUESTAS CORPORATIVAS.

CÓMO ACERCARSE A UNA EMPRESA.

CÓMO PRESENTAR UNA OPORTUNIDAD.

QUÉ OFRECER ADEMÁS DE "VISIBILIDAD".

CÓMO CONSTRUIR RELACIONES DE LARGO PLAZO.



HORA
15:00
16:00

BLOQUE VI TURNO VESPERTINO



CAMPAÑAS, EVENTOS Y COMUNICACIÓN QUE MOVILIZAN RECURSOS

CAMPAÑAS DE DONACIÓN.

CAMPAÑAS DIGITALES.

EVENTOS DE FUNDRAISING.

REDES SOCIALES.

COMUNICACIÓN DE IMPACTO.

HISTORIAS QUE MOVILIZAN.

LLAMADOS A LA ACCIÓN.

CÓMO TRANSFORMAR SEGUIDORES EN COLABORADORES.

CÓMO TRANSFORMAR COLABORADORES OCASIONALES EN DONANTES RECURRENTE.



BLOQUE VII

TURNO VESPERTINO

HORA

16:00
17:00

SU PLAN DE FUNDRAISING: DE LA IDEA A LA ACCIÓN

LA ÚLTIMA HORA ESTARÁ DEDICADA A TRANSFORMAR LO APRENDIDO EN UN PLAN INICIAL DE ACCIÓN.

CADA PARTICIPANTE TRABAJARÁ SOBRE:

- OBJETIVO DE RECAUDACIÓN.
- PROYECTO A FINANCIAR.
- FUENTES POTENCIALES.
- PERFIL DE DONANTES.
- PROSPECTOS.
- MENSAJE.
- PROPUESTA.
- CANAL DE CONTACTO.
- ESTRATEGIA DE SEGUIMIENTO.
- PRÓXIMAS ACCIONES.

“SI MAÑANA TUVIERA QUE CONSEGUIR LOS PRIMEROS RECURSOS PARA SU PRÓXIMO PROYECTO, ¿QUÉ HARÍA PRIMERO?”

Aprende a transformar una causa en oportunidades reales de financiamiento, creando estrategias para atraer donantes, aliados y recursos que impulsen el crecimiento y la sostenibilidad de la organización.

Descubre cómo comunicar mejor tus proyectos, diversificar las fuentes de apoyo y construir relaciones que generen oportunidades a largo plazo. Todo con un enfoque práctico y aplicable a la realidad de las organizaciones sin fines de lucro.



¿SU ONG NO TIENE DINERO PARA PAGAR UN SEMINARIO SOBRE CÓMO CONSEGUIR DINERO?

Tal vez esa sea precisamente la razón por la que necesita estar aquí.

Una organización no puede esperar a tener recursos para comenzar a aprender cómo movilizarlos.

La falta de recursos no debe ser el final de la conversación. Puede ser el comienzo de una nueva estrategia.

LA MÁXIMA EXPERIENCIA EN APRENDIZAJE



Conferencias en vivo a través de su computadora...

Hable, chatee e interactúe con el instructor y sus compañeros en tiempo real.



Reduzca drásticamente sus costos de capacitación...

Capacite a cuántas personas lo requiera a través de una sola conexión, sin gastos de viaje, hospedaje ni tiempo fuera de la oficina.



Capacitación de la más alta calidad sin importar dónde se encuentre...

Disponible también como aplicación móvil para dispositivos Apple y Android.





Certificado de participación

CADA PARTICIPANTE RECIBIRÁ UN CERTIFICADO DE PARTICIPACIÓN POR PARTE DE UADEN (UNIVERSIDAD AMERICANA DE NEGOCIOS DE LOS ESTADOS UNIDOS) COMO EXIGENCIA DE LA UNIVERSIDAD, EL EJECUTIVO DEBE ESTAR PRESENTE DURANTE TODO EL PROGRAMA PARA OBTENER DICHO CERTIFICADO.

NO ESPEREA QUE LLEGUE EL DONANTE. APRENDA A BUSCARLO.

Una experiencia intensiva de 7 horas de formación online en vivo, diseñada para pasar de la teoría a la acción. A través de casos reales, herramientas prácticas, ejercicios aplicados y estrategias concretas, los participantes podrán analizar situaciones, identificar oportunidades y desarrollar ideas que puedan llevar directamente a la realidad de sus organizaciones. El objetivo es que cada sesión aporte claridad, criterio y acciones concretas para fortalecer la captación de recursos.

PARTICIPAR ES FÁCIL

Nuestros eventos online son en vivo y mayoritariamente **se transmiten desde Estados Unidos**.

Garantizamos calidad y backup en caso de problemas de su empresa o con su conexión **y le ofrecemos un curso sin límite de asistentes**, con chat interactivo y **doble certificado**.

Para participar, **su asesor le orientará** con la inscripción que se administra desde USA.

Una vez hecho su pago Ud. **recibirá el Invoice, carta de bienvenida y acceso**.

72 Horas antes del evento **le llamaremos para entrenar** su acceso a la plataforma.

Usted puede **enviar preguntas previas** al orador hasta 72 horas antes del curso.

Apuntes, Diplomas y material adicional se descargarán al finalizar el evento.

Al terminar también le obsequiamos **"Who is Who"** (contactos de empresas colegas)

¿QUÉ HACER LOS DÍAS DEL CURSO?

Conectarse **30 minutos antes** del inicio del curso con el **link y la clave** que Usted recibirá **72 horas antes** del inicio del mismo.

Descargar e imprimir (anticipado) **sus apuntes y materiales**.

Asistir y escuchar con atención el video inicial que explica cómo hacer un mejor aprovechamiento del evento al que asiste.

REQUISITOS DE CONEXIÓN

Internet de Banda Ancha en cualquier dispositivo.

Sin restricciones para video o Internet.

Bocina, parlantes y **micrófono habilitado**.

QUIÉN ES QUIÉN:

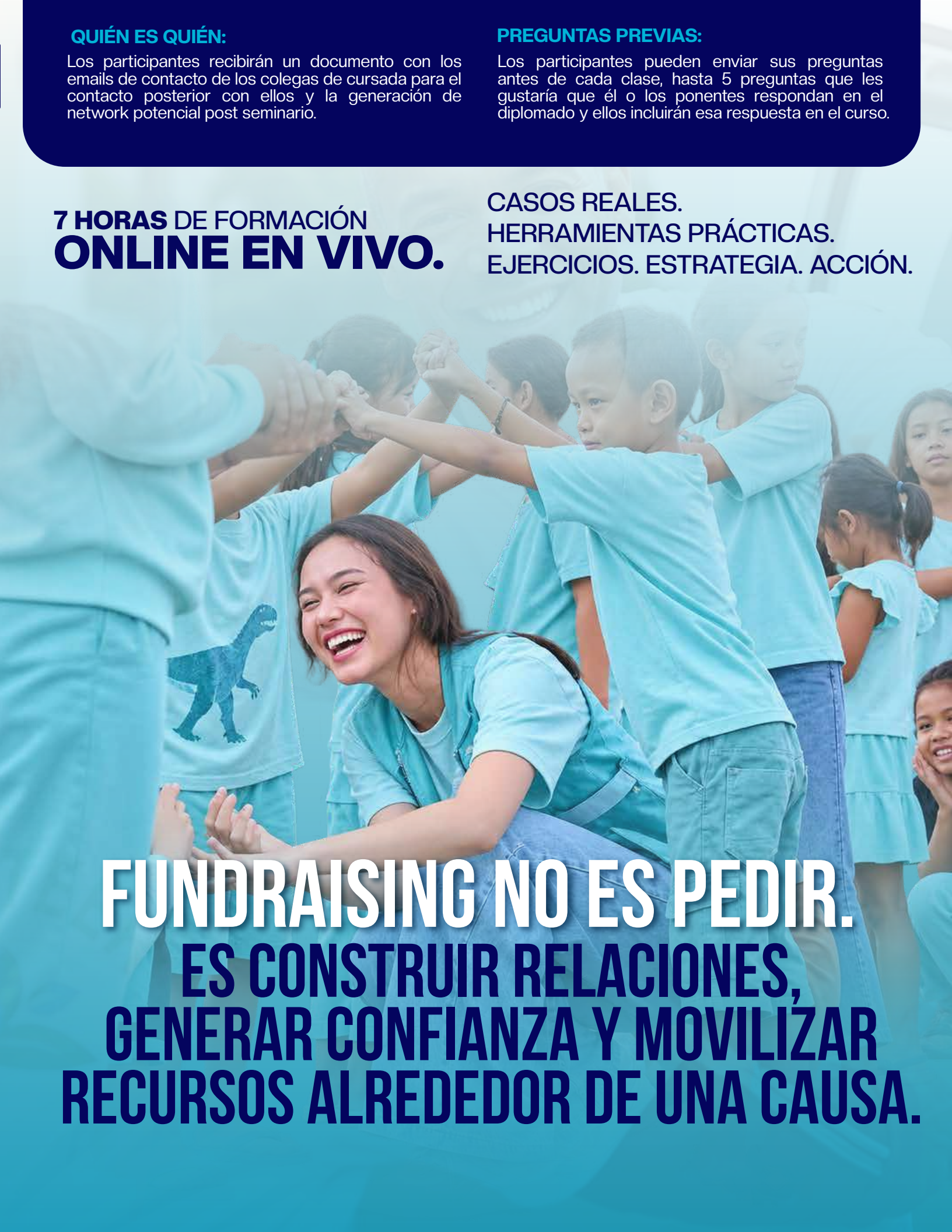
Los participantes recibirán un documento con los emails de contacto de los colegas de cursada para el contacto posterior con ellos y la generación de network potencial post seminario.

PREGUNTAS PREVIAS:

Los participantes pueden enviar sus preguntas antes de cada clase, hasta 5 preguntas que les gustaría que él o los ponentes respondan en el diplomado y ellos incluirán esa respuesta en el curso.

**7 HORAS DE FORMACIÓN
ONLINE EN VIVO.**

**CASOS REALES.
HERRAMIENTAS PRÁCTICAS.
EJERCICIOS. ESTRATEGIA. ACCIÓN.**



**FUNDRAISING NO ES PEDIR.
ES CONSTRUIR RELACIONES,
GENERAR CONFIANZA Y MOVILIZAR
RECURSOS ALREDEDOR DE UNA CAUSA.**

EARLY BIRD
HASTA EL 31 DE OCTUBRE

149 USD



ÚLTIMA OPORTUNIDAD DE AHORRO
HASTA EL 7 DE NOVIEMBRE

169 USD



INVERSIÓN REAL
PAGO NORMAL A VALOR INTEGRAL

189 USD



DESCUENTOS CORPORATIVOS Y POR GRUPOS

Las organizaciones, municipios, instituciones y equipos de trabajo pueden acceder a descuentos especiales por inscripciones múltiples:



10% de descuento.
2 participantes



20% de descuento.
3 participantes



30% de descuento.
4 o más participantes

Estos beneficios permiten capacitar equipos completos optimizando la inversión institucional.

Formación con visión global. Impacto local.



MEDIOS DE PAGO ACEPTADOS

Para facilitar la participación internacional, aceptamos:



Tarjetas de crédito y débito internacionales.



Transferencias bancarias internacionales.



PayPal.



Zelle.



Mercado Pago.



Pago Móvil (Venezuela).



PIX (Brasil).



Otros medios electrónicos habilitados según el país de residencia del participante.

¿QUIÉN ORGANIZA Y AVALA?

UADEN Global es la red internacional de escuelas de negocios que representa y difunde los programas, metodologías y estándares académicos de la Universidad Americana de Negocios de los Estados Unidos (formación continua dependiente de la Cámara de las Empresas Latinas en los Estados Unidos).

Desde 2010, UADEN ha contribuido a la formación de más de 35.000 graduados en Estados Unidos y en diversos países de América Latina, consolidándose como una de las redes de educación ejecutiva y corporativa de mayor crecimiento para el mercado hispano.

A partir de 2020, la institución inició un acelerado proceso de internacionalización mediante el sistema UADEN Global, estableciendo filiales y aliados estratégicos en múltiples países de habla hispana y portuguesa, y ofreciendo su ecosistema educativo en español, inglés y portugués.

Su modelo académico integra las metodologías más reconocidas de la educación ejecutiva mundial, combinando el Método del Caso de Harvard, el aprendizaje abierto inspirado en Khan Academy, el enfoque finlandés de Tiimiakatemia y modernas metodologías de aprendizaje experiencial, permitiendo que los participantes desarrollen competencias aplicables desde el primer día.

El ecosistema de UADEN Global reúne a más de 350 expertos internacionales, entre ellos consultores de empresas Fortune 500, autores de libros, empresarios, conferencistas y mentores de reconocimiento internacional, quienes aportan una visión práctica, estratégica y orientada a resultados.

Hoy, UADEN Global representa un nuevo estándar internacional en formación ejecutiva, empresarial y corporativa, ofreciendo programas diseñados para generar transformación profesional, crecimiento organizacional e impacto real en los negocios.

**CONVIERTE TU CAUSA EN UNA ESTRATEGIA CAPAZ DE
MOVILIZAR RECURSOS, ALIADOS Y NUEVAS
OPORTUNIDADES. DA EL SIGUIENTE PASO Y FORTALECE
EL IMPACTO DE TU ORGANIZACIÓN.**

¿Está listo para dar el siguiente paso?

Nuestro equipo de asesores le brindará atención personalizada para resolver sus dudas, orientarle durante el proceso de inscripción y ayudarle a elegir la mejor opción de participación.

 **+1 223 240 0531**

