



# Curso Fundamentals of Fundraising

Ficha técnica

## Objetivo:

**Objetivo general:** Conocer los fundamentos de la cultura filantrópica y crear un plan que le permita obtener recursos, a través de la aplicación de técnicas y herramientas profesionales para la procuración de fondos.

Los objetivos de aprendizaje:

- Conocer los conceptos fundamentales de la cultura filantrópica, además de las principales cualidades que debe tener un procurador de fondos.
- Identificar los componentes fundamentales de un programa integral de desarrollo.
- Aplicar los conceptos de mercadotecnia en los procesos de procuración de fondos
- Implementar estrategias eficaces para establecer y fortalecer relaciones con donantes.
- Utilizar estrategias que se pueden utilizar para obtener el apoyo de grandes y pequeñas empresas, fundaciones y entidades gubernamentales.
- Aplicar estrategias y distintos métodos para dar reconocimiento a los voluntarios.
- Reconocer los principales requisitos jurídicos, reglamentarios y éticos relativos a la procuración de fondos.

## Programa educativo

### Módulo 1: Introducción a la procuración de fondos

- Tema 1: El concepto de filantropía y el papel que tiene la filantropía en las organizaciones.
- Tema 2: Las razones más importantes que motivan a las personas a donar.
- Tema 3: Las fuentes de contribuciones filantrópicas o actividades de apoyo en el proceso de procuración de fondos.
- Tema 4: Los componentes fundamentales de un programa integrado de desarrollo, así como el propósito de cada uno de ellos.
- Tema 5: Las principales cualidades que debe tener todo procurador de fondos, y el camino que debe seguir para desarrollarse en el aspecto profesional.
- Tema 6. Los principios fundamentales de la *Carta de Derechos de los Donantes y el Código de Ética de la AFP*.

### Módulo 2: Cómo elaborar un Plan de Procuración de Fondos

- Tema 1: La planeación con propósito.
- Tema 2: Planeación estratégica en las instituciones filantrópicas.
- Tema 3: Relación entre la planeación estratégica y el plan de desarrollo.
- Tema 4: Planeación del desarrollo: un proceso permanente.
- Tema 5: Cómo lograr que un Caso institucional sea convincente.
- Tema 6: Cómo elaborar la definición del Caso.
- Tema 7: Importancia de contar con un programa integral de desarrollo
- Tema 8: Implementación del plan de desarrollo



### **Módulo 3: Mercadotecnia: Clave para el éxito continuo.**

- Tema 1: La mercadotecnia en la procuración de fondos
- Tema 2: Mercadotecnia: creación, fomento y fortalecimiento de relaciones
- Tema 3: Comunicación: clave para la mercadotecnia
- Tema 4: Difusión eficaz del mensaje de la institución
- Tema 5: Métodos de difusión que dan resultados.
- Tema 6: Diseño de un plan de comunicaciones

### **Módulo 4: Cómo establecer y fortalecer relaciones con donantes**

- Tema 1: La administración responsable
- Tema 2: Creación de una cultura filantrópica
- Tema 3: Prospección de donantes: un paso fundamental para establecer relaciones
- Tema 4: Cultivo: desarrollo de universos de donantes
- Tema 5: Desarrollo de relaciones con individuos
- Tema 6: Construir relaciones con organizaciones
- Tema 7: Desarrollo de relaciones con instituciones donantes
- Tema 8: Papel de la administración responsable en el establecimiento de relaciones duraderas.

### **Módulo 5: Cómo conseguir donativos**

- Tema 1: Cómo captar donativos anuales
- Tema 2: Cómo captar donativos mayores
- Tema 3: Cómo obtener fondos de fundaciones y organismos públicos.

### **Módulo 6: Voluntarios: Valiosos aliados en la procuración de fondos**

- Tema 1: La función de los voluntarios
- Tema 2: Posibles funciones de los voluntarios
- Tema 3: Métodos para identificar, reclutar y retener a los voluntarios
- Tema 4: Medidas para preparar voluntarios eficaces
- Tema 5: Consejo directivo: un grupo muy especial de voluntarios
- Tema 6: Evaluación del trabajo de los voluntarios
- Tema 7: Reconocimiento al trabajo de los voluntarios.

### **Módulo 7: Administración y rendición de cuentas**

- Tema 1: Cómo elaborar un presupuesto realista
- Tema 2: Administración de las bases de datos de los donantes
- Tema 3: Agradecimientos e informes de los donativos
- Tema 4: Funciones y responsabilidades de los miembros clave del personal y del consejo o patronato
- Tema 5: Evaluación e informes sobre el desempeño del programa
- Tema 6: Papel de la ética y la rendición de cuentas
- Tema 7: Ética en la procuración de fondos en la práctica
- Tema 8: El marco jurídico y regulador de la procuración de fondos.



## Modalidad y duración

**En línea.** Este diplomado está disponible para ti las 24 horas del día, los 7 días de la semana, sin barreras de tiempo y espacio. Tú decides el horario y lugar de estudio. Adicionalmente, cuentas con el apoyo de un tutor que te acompañará durante el proceso de enseñanza-aprendizaje.

El diplomado tiene una duración de 24 horas (equivalentes a 6 semanas).

## Público al que se dirige:

Público en general, docentes, profesionistas y funcionarios en instituciones públicas o privadas. También representantes de organizaciones de la sociedad civil interesados en el tema.

## Inversión

Precio para público general

- Para México: \$3,937.50 (incluye IVA)
- Para América Latina: \$225.00 USD

Precio para Miembros AFP y socios del Tecnológico de Monterrey

- Para México: \$3,150.00 (incluye IVA)
- Para América Latina: 175 USD

(Pregunta por el código de descuento para Miembros AFP y socios del Tecnológico de Monterrey)

## Fechas de apertura

Fecha inicio	Fecha fin
● 20 febrero 2019	● 10 abril 2019
● 20 marzo 2019	● 22 mayo 2019
● 03 mayo 2019	● 05 julio 2019
● 26 junio 2019	● 28 agosto 2019
● 21 agosto 2019	● 23 octubre 2019
● 17 octubre 2019	● 19 diciembre 2019

## Solicita más información:

- Para México: (81) 8625 8300 ext. 6447
- Para América Latina: +52 (81) 8625 8300 ext. 6447
- Correo electrónico: [direccioneducacionparaeldesarrollo@itesm.mx](mailto:direccioneducacionparaeldesarrollo@itesm.mx)



- Página web: [www.massociedad.org.mx](http://www.massociedad.org.mx)