FICHA DE ACCIÓN FORMATIVA

Curso en Fundraising: Especialización en Captación de Fondos

263788-1901-IE



MODALIDAD	DURACIÓN
Online	100 horas

FORMACIÓN QUE IMPULSA TU TALENTO

Objetivos

El fundraising o captación de fondos se trata de un proceso encaminado a la obtención de fondos, llevado a cabo por norma general por parte de una entidad sin ánimo de lucro, que consiste en la solicitud de donaciones a particulares, empresas, fundaciones benéficas o administraciones públicas. Se trata de una herramienta de especial utilidad para que entidades sin recursos, que tienen dificultades para acceder a ellos o que no tienen medios propios para conseguirlos, puedan continuar con su actividad. A través de este curso de fundraising se pretende ofrecer al alumnado los conocimientos necesarios para implantar de forma exitosa todo tipo de campañas de fundraising en el ámbito profesional.

Contenidos

UNIDAD DIDÁCTICA 1. QUÉ ES EL FUNDRAISING

Concepto de fundraising

- La Fundación Española de Fundraising

Las ONGs

- Definición y características

- Las ONGs y Naciones Unidas

Tipología de la desigualdad

UNIDAD DIDÁCTICA 2. MARCOL LEGAL DEL FUNDRAISING. CUESTIONES ÉTICAS

Marco legal del fundraising

- El tercer sector de acción social

- Protección de datos

Cuestiones éticas del fundraising

- Características principales de los Códigos Éticos

- Código de Conducta para el desarrollo del fundraising

UNIDAD DIDÁCTICA 3. FISCALIDAD DEL FUNDRAISING

Conceptos básicos de fiscalidad

Régimen fiscal de las entidades sin ánimo de lucro

- Donativos, donaciones y aportaciones deducibles
- Deducciones
- Otras actividades

UNIDAD DIDÁCTICA 4. PLANIFICACIÓN Y ORGANIZACIÓN DE LA CAMPAÑA DE FUNDRAISING

La campaña de fundraising: definición y tipología

Campañas online de fundraising

- Características del marketing online

UNIDAD DIDÁCTICA 5. LA COMUNICACIÓN EN LA CAMPAÑA DE FUNDRAISING

Fundraising como estrategia de comunicación

- Importancia de la comunicación
- El fundraising y las relaciones públicas
- Campaña de Relaciones Públicas

Estrategias de comunicación

El marketing en el fundraising

UNIDAD DIDÁCTICA 6. ESTRATEGIAS Y VÍAS PARA LA CAPTACIÓN DE FONDOS

Procedencia de las donaciones

Cooperación internacional

Modalidades de Ayuda Oficial al Desarrollo (AOD)

- AOD en forma de Proyectos
- AOD en forma de Programas
- Cooperación Técnica
- Créditos y Donaciones

La Organización de Naciones Unidas

- La Carta de las Naciones Unidas
- La ONU y la Cooperación al Desarrollo

UNIDAD DIDÁCTICA 7. FUNDRAISING: MECENAZGO Y PATROCINIO

Importancia del fundraising

- Patrocinio y mecenazgo

Métodos de fundraising

- Canales para el fundraising en las ONG

Captación de fondos para ACNUR

- Voluntariado en un campo de refugiados

UNIDAD DIDÁCTICA 8. LA FIDELIZACIÓN DEL DONANTE

Fidelización

- Nivel de fidelidad

- Fidelización de clientes Online

Herramientas de análisis en los programas de fidelización

- Elementos de una base de datos de marketing

- Sistemas de información geográfica en marketing

- Data mining