



# **CURSO CAPTACIÓN Y GESTIÓN DE FONDOS ENTIDADES SIN FIN DE LUCRO**

**EMPEZANDO POR LA BASE. LOS SOCIOS Y  
CROWDFUNDING: CONNECTING PEOPLE**

Santiago de Compostela, 21 y 22 septiembre de 2017

## ¿QUIEN PROMUEVE Y ORGANIZA?

Algalia, servicios para el tercer sector cuya misión es la de contribuir a mejorar la calidad de la gestión y dirección en el sector de la economía social, generando eficiencia y confianza a través de servicios especializados e integrales.

La consultoría de Algalia, es una consultoría experta en estrategia, y podemos acompañaros desde el diseño proyectos de cambio hasta la implantación de los mismos. Nuestra forma de abordar la consultoría es:

- Facilitando la transformación y el avance de la organización, desde la realidad, acercando nuevas miradas, enfoques y valores.
- Acompañando, para ser una organización efectiva capaz de conseguir resultados, de forma eficiente y perfectamente alineada con la estrategia.
- Promoviendo procesos participativos en los que unimos sueños con escucha a las personas, convirtiéndoos en protagonistas de vuestro futuro.
- Acercando visión sistémica y metodologías, algunas innovadoras y otras que demostraron plenamente su eficacia.

## ¿QUÉ PROPONEMOS?

La captación de fondos tiene como objetivo implicar a personas para que participen en una causa. Cuando diseñamos una estrategia de captación de fondos podemos dirigirnos a personas físicas o personas jurídicas.

En este caso abordaremos la captación de fondos vía personas físicas y desde todas las perspectivas para las entidades sin fines lucrativos, que necesitan sumar donantes que acerquen de forma regular una donación, o para aquellas que necesitan donantes puntuales para un proyecto concreto.

Los objetivos que se pretenden con este itinerario son los siguientes:

- Reflexionar sobre las condiciones necesarias para la captación de fondos y cuál es el potencial de cada una de las entidades asistentes para las diferentes técnicas de captación de fondos.
- Identificar las claves de la comunicación en las organizaciones para orientarla a la captación de fondos.
- Conocer las claves y técnicas de las distintas fuentes de financiación a las que pueden acceder las organizaciones.
- Ser capaz de implementar distintas técnicas de captación de fondos en función del objetivo perseguido y de las características del proyecto.
- Asegurar que se cumple el marco legal en las acciones de captación

## ¿PARA QUIÉN?

Los perfiles de las personas a los que se dirige, preferentemente esta acción formativa son personas con responsabilidades en el departamento de administración, comunicación o dirección de entidades no lucrativas. También las personas interesadas en orientar su carrera profesional hacia la captación de fondos.

## ¿CON QUÉ METODOLOGÍA?

Las sesiones seguirán una metodología de aprendizaje activo basada en el análisis de ejemplos y en la puesta en acción de los conocimientos compartidos mediante casos prácticos. Se apuesta por un método activo, grupal y experiencial, donde las técnicas y dinámicas grupales y participativas juegan un papel sustancial combinándolas con los contenidos teóricos claves. Uno de los refuerzos del curso es la transmisión a partir de la propia experiencia de las personas docentes en el desarrollo de acciones y campañas orientadas a la captación de fondos y de la aportación de materiales que ayuden al alumnado a la planificación y el desarrollo de acciones de captación.

## ¿CON QUÉ CONTENIDOS?

**Empezando por la base.** Los socios son más que donantes que acercan estabilidad económica, generan la legitimidad social para llevar adelante nuestros proyectos.

- El papel de los socios como generadores de ingresos y de legitimidad para operar cómo entidad social.
- Rasgos propios de la comunicación para la generación de fondos vía socios.
- Dos claves fundamentales: el reconocimiento y el agradecimiento.
- Ejercicio práctico: ¿cómo generar base social?
- Puesta en común del ejercicio práctico.

**Crowdfunding: connectingpeople.** La financiación colectiva es más que captación de fondos: una comunidad que apoya y se identifica con una causa.

- Características de un proyecto para que resulte más atractivo en la captación de fondos vía crowdfunding.
- Elección de la plataforma de crowdfunding.
- Fases en una campaña de crowdfunding.
- Como comunicar para implicar personas y obtener fondos en nuestra campaña de crowdfunding.
- Ejercicio práctico: creamos nuestra campaña de crowdfunding.
- Puesta en común del ejercicio práctico.

Fecha: 21-22 Septiembre de 2017

Docentes: Arancha Cejudo y Xosé Ramón

## ¿QUIÉN IMPARTE?

**Arancha Cejudo:** Licenciada en Ciencias Económicas y Empresariales (Universidad de Valladolid) y Máster en Consultoría y Desarrollo Organizacional (Universidad de Valladolid). Más de 15 años de experiencia profesional en entidades no lucrativas en puestos de coordinación de proyectos, financiación pública, innovación y puesta en marcha de nuevos proyectos. Experiencia en formación de entidades no lucrativas, con diferentes acciones en temas de crowdfunding, desarrollo de base social, innovación social y modelos de financiación.

**Xosé Ramil:** Responsable de comunicación del itdUPM. Consultoría y formación en comunicación digital, crowdfunding, crowdsourcing. Realiza consultorías e imparte formación en comunicación digital, noticias narrativas, procesos de financiación colectiva (crowdfunding), herramientas TIC e innovación para la participación ciudadanía, comunicación estratégica y gestión del cambio en ONG de Desarrollo y de Acción Social.

### ¿DÓNDE, CUÁNDO Y CÓMO INSCRIBIRSE?

**El curso se realizará en la** Cidade da Cultura de Galicia, Biblioteca y Archivo de Galicia. Monte Gaiás, s/n| 15707 Santiago de Compostela.

#### **Fechas de realización:**

- 21 de septiembre de 10:00 a 14:00 horas y de 15:30 a 17:30.
- 22 de septiembre de 10:00 a 14:00

Plazo de inscripción: hasta el 15 de septiembre.

#### **Inscripción:**

Puedes inscribirte a través de la página web de algalia [www.algalia.com](http://www.algalia.com).

**\* Si deseas bonificar el curso y tu empresa dispone de RLT, consulta con nuestros técnicos la fecha límite de inscripción.**

### PRECIO

El precio de este curso es de 200,00 €. El importe incluye el almuerzo en el propio lugar de impartición del curso.

#### Descuentos y condiciones

- Los clientes de Algalia tendrán un descuento del 10%
- Se aplicará un 20% de descuento a las segundas y sucesivas inscripciones de participantes de una misma entidad.
- El precio incluye la documentación y el almuerzo.
- La inscripción podrá cancelarse 72 horas antes de la celebración del curso. En caso contrario se abonará el 50% del importe.
- Los descuentos no son acumulativos. Se seleccionará el descuento más beneficioso.
- La jornada es bonificable por la FTFE. Puedes informarte de las bonificaciones que tu entidad podrá aplicarse en las cotizaciones a la Seguridad Social por la realización de nuestros cursos en el 986-379587 o [algalia@algalia.com](mailto:algalia@algalia.com)