

CURSO EN FUNDRAISING: ESPECIALIZACIÓN EN CAPTACIÓN DE FONDOS



350,00 € - 450,00 €

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.

Categorías: [Acción Social y Ética](#), [Cursos online](#) |

INFORMACIÓN

Duración

200 h

Modalidad	Online
Docencia	TUTOR PERSONAL
Prácticas	GESTIÓN DE PRÁCTICAS EN EMPRESAS
Método de pago	FINANCIACIÓN SIN INTERESES
Centro de empleo	AGENCIA DE COLOCACIÓN
Formación acreditada	CENTRO ACREDITADO POR EL SEPE

DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. QUÉ ES EL FUNDRAISING

1. Concepto de fundraising
2. - La Fundación Española de Fundraising
3. Las ONGs
4. - Definición y características
5. - Las ONGs y Naciones Unidas
6. Tipología de la desigualdad

UNIDAD DIDÁCTICA 2. MARCO LEGAL DEL FUNDRAISING. CUESTIONES ÉTICAS

1. Marco legal del fundraising
2. - El tercer sector de acción social
3. - Protección de datos
4. Cuestiones éticas del fundraising
5. - Características principales de los Códigos Éticos
6. - Código de Conducta para el desarrollo del fundraising

UNIDAD DIDÁCTICA 3. FISCALIDAD DEL FUNDRAISING

1. Conceptos básicos de fiscalidad
2. Régimen fiscal de las entidades sin ánimo de lucro
3. - Donativos, donaciones y aportaciones deducibles
4. - Deducciones

5. - Otras actividades

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

1. La campaña de fundraising: definición y tipología
2. Campañas online de fundraising
3. - Características del marketing online

UNIDAD DIDÁCTICA 5. LA COMUNICACIÓN EN LA CAMPAÑA DE FUNDRAISING

1. Fundraising como estrategia de comunicación
2. - Importancia de la comunicación
3. - El fundraising y las relaciones públicas
4. - Campaña de Relaciones Públicas
5. Estrategias de comunicación
6. El marketing en el fundraising

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

1. Procedencia de las donaciones
2. Cooperación internacional
3. Modalidades de Ayuda Oficial al Desarrollo (AOD)
4. - AOD en forma de Proyectos
5. - AOD en forma de Programas
6. - Cooperación Técnica
7. - Créditos y Donaciones
8. La Organización de Naciones Unidas
9. - La Carta de las Naciones Unidas
10. - La ONU y la Cooperación al Desarrollo

UNIDAD DIDÁCTICA 7. FUNDRAISING: MECENAZGO Y PATROCINIO

1. Importancia del fundraising
2. - Patrocinio y mecenazgo
3. Métodos de fundraising
4. - Canales para el fundraising en las ONG
5. Captación de fondos para ACNUR
6. - Voluntariado en un campo de refugiados

UNIDAD DIDÁCTICA 8. LA FIDELIZACIÓN DEL DONANTE

1. Fidelización
2. - Nivel de fidelidad
3. - Fidelización de clientes Online
4. Herramientas de análisis en los programas de fidelización
5. - Elementos de una base de datos de marketing
6. - Sistemas de información geográfica en marketing
7. - Data mining

