

# 17° Seminario Internacional FUNDRAISING

Miércoles 05 de noviembre de 2014 , Santiago de Chile

FRANQUEO CONVENIDO  
Rcs. Exento N° 137  
Fecha: 090393  
Agencia: Stgo. 9C Clasif.  
EMPRESA DE CORREOS DE CHILE



certifica



Dirigido a:

- Universidades
- Organizaciones Filantrópicas
- Fundaciones
- O.N.G.
- Instituciones Religiosas
- Centros Culturales
- Colegios
- Instituciones de Bien Público
- Instituciones de Colonias
- Instituciones Profesionales



organiza

## CLAVES PARA LA CAPTACIÓN Y DESARROLLO DE GRANDES DONANTES INDIVIDUALES.

## INTRODUCCION - REFLEXION

Muchas organizaciones solicitan fondos de organismos internacionales, de empresas, o de grandes donantes, pero no se animan a sumar más y más donantes individuales o no tienen un sistema eficiente de recaudación en este segmento. Contar con cientos o miles de donantes individuales no solo significa un aporte genuino de fondos irrestrictos, sino que además es una señal de apoyo de la población, de respaldo y representatividad.

El foco de este seminario será brindar herramientas que permitan el análisis, la captación y el desarrollo de grandes donantes individuales para organizaciones sin fines de lucro de diversas características y fines (universidades, colegios, hospitales, instituciones culturales, religiosas, deportivas, de salud, medio ambiente, y ONG en general para mencionar algunas), con la intención de lograr un financiamiento sostenido para el mediano y largo plazo.

### QUIENES DEBERÍAN PARTICIPAR:

- Ejecutivos Profesionales en Recaudación de Fondos que deseen ampliar y perfeccionar sus conocimientos: Miembros de Comisiones Directivas, Directores Ejecutivos.
- Líderes de organizaciones que busquen consolidar e incrementar la sustentabilidad institucional.
- Voluntarios y Miembros de Comisiones que desean contribuir al área de sus organizaciones en la búsqueda por obtener mejores resultados.
- Todos aquellos que estén relacionados con el Fundraising y que deseen potenciar sus conocimientos.

### OBJETIVOS DEL PROGRAMA:

En el transcurso del taller, exploraremos las características diferenciales de las familias de alto patrimonio, conoceremos la modalidad en la que toman decisiones respecto de sus contribuciones, aprenderemos como realizar una investigación efectiva que nos permita evaluar su interés en apoyar económicamente nuestra causa, practicaremos como solicitar donaciones "cara a cara" y escucharemos de primera mano las opiniones de grandes donantes de América Latina.



## CONTENIDOS

Los contenidos incluyen:

1. El conocimiento de investigaciones personas de alto patrimonio realizado en el mundo entero, y particularmente en América Latina.
2. La revisión de los pasos críticos para desarrollar un proceso exitoso dirigido a este grupo selecto de potenciales donantes:
3. Este proceso incluirá:
  - La selección del mejor solicitador para cada potencial donante.
  - La definición de la suma a ser solicitada.
  - La selección del programa específico a presentar.
  - La elección del momento oportuno para llevar a cabo el pedido.
4. El aprendizaje de diversas técnicas de investigación para detectar capacidad contributiva, intereses y vinculaciones con personas de alto patrimonio:
  - Investigaremos el uso de bases de datos públicas.
  - La información que podemos recabar por internet.
5. El conocimiento de las opiniones vertidas por los propios grandes donantes y los procesos de toma de decisión respecto de donaciones significativas.
  - Casos y ejemplos.
6. El aprendizaje y práctica de los 4 pasos de todo proceso de solicitud de donaciones cara a cara :
  - La apertura.
  - La presentación del caso.
  - La negociación
  - El cierre.

7. La conformación de un plan de acción para realizar una campaña exitosa.
8. Analizaremos algunos casos reales que nos permitan aplicar los conocimientos adquiridos a la propia realidad institucional.
  - Consultas específicas. Sugerencias de Acción.
  - Conclusiones.

### **CERTIFICADO OTORGADO POR:**

#### **CENAC - CHILE**

CENAC, constituida hace 35 años, es una empresa orientada a entregar excelencia en servicios de capacitación, reclutamiento y selección, y gestión de los talentos humanos.

FUNDRAISING, es una de nuestras especialidades de entrenamiento. Desde hace 17 años, realizamos este seminario internacional, invitando especialistas de Argentina, México, Brasil, Panamá, Venezuela, España y Estados Unidos.

Desde hace más de 12 años realizamos asesorías en campañas de recaudación de fondos, consultoría en planificación estratégica a directorios del área y coaching a ejecutivos en técnicas de fundraising.

Lo anterior como una forma de perfeccionar a las organizaciones sin fines de lucro y/o instituciones educativas, en metodologías usadas internacionalmente, con el fin de proporcionarles técnicas y herramientas de recaudación de fondos actualizadas.

Tenemos convicción sobre la importancia del talento humano para crear ventaja competitiva en las organizaciones.

**IMPORTANTE:** Estas actividades pueden ser desarrolladas durante el año en forma exclusiva para su empresa y/u organización, incluyendo temas de: Comunicación, Trabajo en Equipo, Actitud, Motivación, Liderazgo, Cambio, Confianza, Creatividad y adicionalmente actividades temáticas diseñadas especialmente según sus necesidades.



## CONFERENCISTA INTERNACIONAL

Fernando Frydman - Argentina

Director, Centro Management Social



- Master en Management of Human Services, Heller School (Brandeis University).
- Master in Communal Services, con especialización en Filantropía y Desarrollo de Fondos, HornsteinProgram (Brandeis University).
- Miembro del Comité Académico del Programa Líderes Sociales para América Latina. Universidad Tecnológica de Monterrey – México.
- Vicepresidente de AEDROS.
- Experiencia Docente en:
  - ✓ "Principios de Recaudación de Fondos", Postgrado en Dirección de Organizaciones sin Fines de Lucro. Universidad de Nacional de San Andrés y Universidad Torcuato Di Tella - Argentina.
  - ✓ "Desarrollo de Fondos y Cooperación Internacional", Postgrado en Gestión Cultural. Universidad Nacional de San Martín - Argentina.
  - ✓ "Desarrollo de Fondos y Marketing Estratégico", Master en Dirección de Organizaciones sin Fines de Lucro. Universidad de Palermo - Argentina.
  - ✓ "Dirección de Organizaciones sin Fines de Lucro". Universidad ORT, Montevideo – Uruguay.
  - ✓ "Técnicas Avanzadas de Financiamiento para Organizaciones Sociales". Universidad Tecnológica de Monterrey – México.
- Autor de "Cultivar el Compromiso"; manual de desarrollo de fondos para organizaciones sociales, Fundación Compromiso, Editorial Granica.
- Consultoría en temas de desarrollo de fondos en más de 45 organizaciones, en las áreas más diversas: Universidades, Museos, Teatro, Colegios Profesionales, Religiosos, Fundaciones Sociales, ONG, entre otras.
- Ha dictado cursos y seminarios en: Brasil, Colombia, España, Guatemala, Italia, México, Paraguay, Uruguay, USA y Venezuela.

## ANTECEDENTES DEL EVENTO

Fecha: Miércoles 05 de noviembre de 2014  
Acreditación: 08:45 a 09:00 horas.  
Horario: 09:00 a 13:00 y 14:00 a 18:00 horas. (Incluye almuerzo)  
Lugar: Edificio Del Comercio Piso 2 Auditorium.  
Monjitas 392. Santiago. (Metro Bellas Artes)  
Estacionamiento gratuito (cupos limitados, según inscripción previa)

VALORES	1 Cheque	3 Cheques
1 Participante:	\$188.700 c/u	\$66.045 c/u
2 Participantes:	\$178.700 c/u	\$62.545 c/u
3 Participantes:	\$168.700 c/u	\$59.045 c/u
4 Participantes o más:	\$158.700 c/u	\$55.545 c/u

Incluye: material metodológico, almuerzo y estacionamiento.

## INFORMACIONES E INSCRIPCIONES

Teléfonos: 23619284 – 2361 9285 – 2361 9286

E-mail: [eventos@cenacgroup.cl](mailto:eventos@cenacgroup.cl)

Suecia 42 of.804 piso 8.Providencia

Recuerde solicitar su ficha de inscripción.

[www.cenacgroup.cl](http://www.cenacgroup.cl)