

Diplomado de Desarrollo Profesional en Procuración de Fondos

Temario:

Módulo 1. Organizaciones de la Sociedad Civil y su Desarrollo

1. Tendencias Actuales
2. Desarrollo Organizacional e Institucional
3. Fuentes de financiamiento

Módulo 2. Obtención de Recursos: Individuos

1. Construir y mantener relaciones con individuos
2. Campañas Financieras: Paso a paso
3. Tipos de Campañas

Módulo 3. Obtención de Recursos: Organizaciones

1. Alineando las prioridades de la organización con los programas de asociaciones de Segundo piso y los propósitos empresariales.
2. Proceso de Solicitud de donativos por medio de propuestas formales.
3. Alianzas corporativas

Módulo 4. Mercadotecnia y Comunicación

1. Actividades generales como parte de la función del Mercado
2. ¿Qué es importante de la Mercadotecnia para la Procuración de Fondos?
3. Elementos de un buen plan de Mercadotecnia
4. Posicionamiento de la Organización
5. Comunicación: Elemento clave de la Mercadotecnia
6. Marketing online

Módulo 5.

1. El voluntariado y los roles del Staff en la Procuración de Fondos.
2. Presupuesto y Evaluación
3. Administración de la Información
4. Consideraciones legales y éticas en la Procuración de Fondos
5. Liderazgo