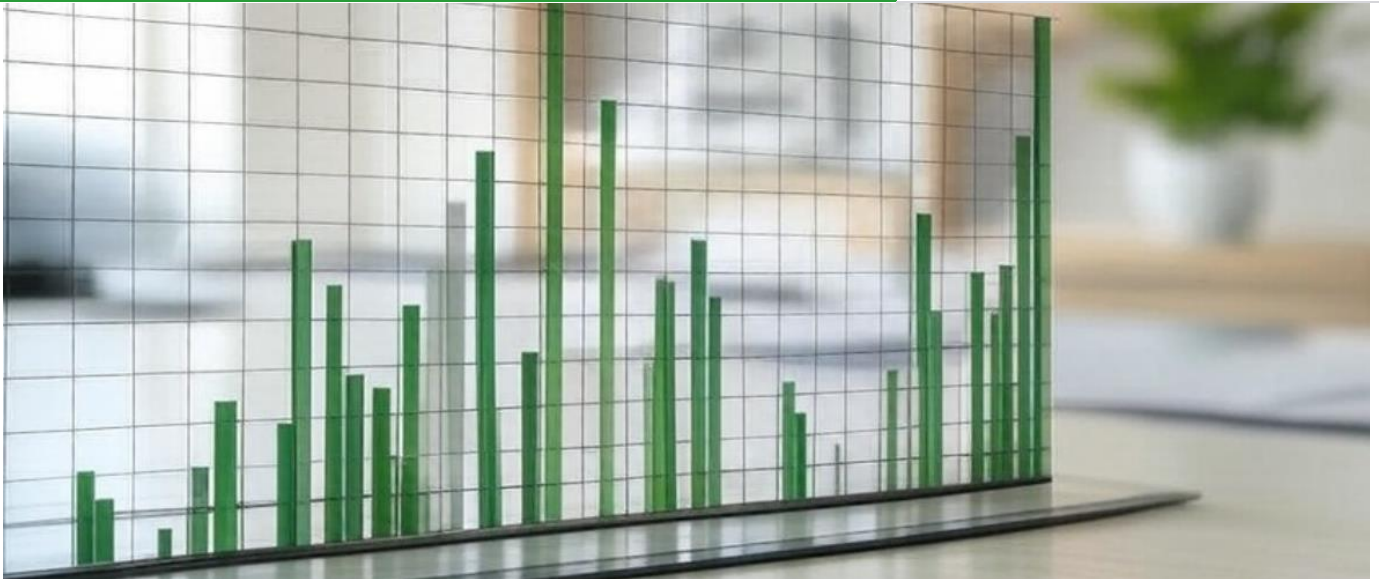




Cómo destacar y captar fondos en un mundo donde todos piden: El arte de crear propuestas de valor irresistibles

Aula Virtual

Septiembre



Esta formación está diseñada para ayudar a las organizaciones a captar fondos de forma efectiva y destacarse en un entorno competitivo, ofreciendo una combinación de estrategias prácticas, ejercicios y métodos probados para crear propuestas de valor convincentes.

Objetivos

1. Aprender a crear propuestas de valor irresistibles que destaquen y atraigan a potenciales donantes, patrocinadores y colaboradores en un entorno altamente competitivo.
2. Desarrollar habilidades para estructurar y comunicar un relato auténtico y persuasivo que conecte emocionalmente con el público y refuerce la misión de la organización.
3. Comprender y aplicar el “método de los 4 porqués” para identificar y destacar los elementos únicos de la organización y generar colaboraciones significativas y sostenibles.

Lugar

Aula Virtual
Plataforma Zoom

Imprescindible conectarse a través de un ordenador o tablet con audio, vídeo, micrófono y buena conexión a internet

Dirigido a:

Profesionales del tercer sector interesados en la captación de fondos

Inscripciones

Hasta el 3 de septiembre 2025

Pincha [aquí](#)

Precio

260 €

Contenidos:

1. El método de los 4 porqués (4 horas)
 - Explorar el método de los 4 porqués para profundizar en las razones fundamentales de la organización, su misión y su impacto.
 - Ejercicios prácticos para aplicar esta metodología y construir una base sólida para la propuesta de valor.
2. ¿Por qué yo? ¿Por qué tú? (4 horas)
 - Reflexionar sobre la identidad de la organización y su propósito en relación con el público objetivo.
 - Identificar el valor único que ofrece la organización y conectar este valor con las necesidades e intereses de los posibles aliados.
3. ¿Por qué nosotros y por qué ahora? (4 horas)
 - Enfatizar la urgencia y relevancia del proyecto para movilizar la acción inmediata.
 - Estrategias para comunicar la importancia de una colaboración mutua y su impacto en el momento actual.
4. Modalidades de colaboración y beneficios (4 horas)
 - Describir los tipos de colaboración disponibles (patrocinio, alianzas estratégicas, donaciones) y sus beneficios para los colaboradores.
 - Crear propuestas específicas y adaptadas para cada tipo de colaborador, resaltando los beneficios mutuos.
5. Convertir la propuesta de valor en un relato ganador (4 horas)
 - Técnicas de storytelling para construir un relato convincente y persuasivo basado en la propuesta de valor.
 - Estructurar y practicar el relato para transmitirlo de manera auténtica y memorable, utilizando ejemplos y casos de éxito.

Docentes

Silvia Bueso Sardinero

Experta en recaudación de fondos y en el arte de pedir sin vergüenza, con más de 20 años de experiencia en el desarrollo de estrategias para captar donantes, patrocinadores y aliados estratégicos.

Ha trabajado con diversas organizaciones, universidades y entidades sin ánimo de lucro, guiándolas en la creación de propuestas de valor sólidas y en el establecimiento de relaciones duraderas con sus colaboradores.

Es autora de los libros *El arte de pedir para conseguir tus objetivos* y *De darlo todo a pedir lo que te dé la gana*, en los que comparte su metodología para pedir con confianza y sin miedo.

Además, imparte formaciones y mentorías en Europa y América Latina, siendo reconocida por su enfoque cercano, dinámico y lleno de sentido del humor.

Calendario y horario

Total: 20 horas

Fechas: lunes 22 de septiembre, viernes 26 de septiembre, lunes 29 de septiembre, viernes 3 de octubre y lunes 6 de octubre
Horario: 09:30-13:30h

Más información

Élida Muñiz

91 501 83 35

formacion@plenamadrid.org

plenainclusionmadrid.org/formacion

Curso hasta 100% bonificable

plenainclusionmadrid.org

