

Fundraising: Financiamiento de Organizaciones Sociales

DIRECCIÓN ACADÉMICA:
DANIEL KORIN Y
ALEJANDRO ALTMAN

PROGRAMA
ABIERTO

DURACIÓN
5 CLASES

CURSADA
MARTES DE 19 A 21H

MODALIDAD
ONLINE

Las organizaciones de la sociedad civil (OSC) son instituciones privadas que desarrollan sus tareas gracias al involucramiento de personas interesadas por el bienestar social. Prácticamente todas las áreas de interés de la sociedad se encuentran abordadas por alguna OSC ya que estas surgen de la misma comunidad al detectar problemáticas sociales y organizarse para reducir la brecha existente entre la realidad y lo esperado. Estas características de origen han generado, en muchas de ellas, prácticas con un alto valor solidario sostenido por voluntades con reducida intervención profesional y planificación, viéndose afectadas por esto diversas áreas de gestión, pero principalmente la generación de fondos.

En este escenario emerge el *fundraising* como disciplina para garantizar mecanismos sólidos de planificación para la generación de recursos que permitan la continuidad y el desarrollo de las organizaciones. Así, se convierte no solo en una herramienta esencial para la continuidad de las OSC sino también en un modelo de gestión profesional inspirador y promotor del crecimiento de las mismas.

Este programa propone iniciar a personas involucradas (o con ganas de involucrarse) en OSC y con interés en ser agentes de cambio social, formándolas en la temática de *fundraising* con el fin de potenciar su posibilidad de impacto mediante el despliegue de estrategias de desarrollo de fondos dentro de sus organizaciones y/o proyectos sociales, generando un espacio de transmisión de contenido y herramientas específicas de alta aplicabilidad futura.

MÓDULO 1 | FUNDAMENTOS DEL *FUNDRAISING*. COMBUSTIBLE DE LA OSC

- › Principios generales.
- › *Fundraising* como habilidad del liderazgo

MÓDULO 2 | EL *STEP BY STEP*

- › Conceptos y herramientas
- › El caso.
- › RR. HH.
- › Fuentes de financiamiento.
- › Grupo de interés.
- › Canales de recaudación.
- › Prospectos.
- › Cultivo.
- › Comunicación.
- › Recaudación.
- › Fidelización.

DIMENSIÓN PRÁCTICA

- › Durante el curso los/as alumnos/as aplicarán lo aprendido en cada clase a través de la planificación de una acción de recaudación concreta.

METODOLOGÍA

Se impartirán clases virtuales interactivas, donde los participantes aprenderán contenidos teóricos y herramientas prácticas que les permitirán acercarse y/o perfeccionar su accionar en la temática. Las clases contarán con una dinámica mixta que combinará la exposición teórica de los docentes, análisis de casos reales junto con los comentarios y consultas vinculada con sus experiencias en el campo. Además, se les propondrá a los alumnos avanzar en la planificación de una acción de recaudación concreta a medida que avanza el curso.

AUDIENCIA

Actores y profesionales involucrados en organizaciones sociales, fundaciones, instituciones educativas y empresas con compromiso social que deseen incursionar y aprender sobre *fundraising*. Esta edición está diseñada principalmente para participantes principiantes o con nivel intermedio de conocimiento.

CUERPO DE PROFESORES

Daniel Korin. Magíster en Recursos Humanos, UCES. Licenciado en Educación Física, UAI. Realizó estudios de posgrado en Marketing en la Universidad de Belgrano y de Responsabilidad Social y Sustentabilidad Empresaria en la Universidad de San Martín. En la actualidad se desempeña en el área comercial y publicitaria en el sector privado. Fue director de Desarrollo de la Fundación Tzedaká. Trabaja desde hace más de 10 años como consultor independiente en organizaciones sociales en temas de gestión y *fundraising*, y se desempeña como capacitador y disertante en universidades y congresos en temáticas de liderazgo, gestión y recursos humanos para organizaciones no gubernamentales. | **Alejandro Altman.** Magíster en Administración de Empresas, Universidad de Palermo. Licenciado en Psicopedagogía, Universidad de Belgrano. Ha orientado su formación en temáticas relacionadas con la dirección de organizaciones sin fines de lucro, *fundraising* y *marketing* en diferentes universidades. Ha recibido diversos reconocimientos y se desempeñó como consultor homologado por el Banco Interamericano de Desarrollo. En marzo del 2001 creó la consultora Esencia y desde mayo del año 2007 es director y cofundador de la Oficina de Desarrollo de Jabad Argentina. En 2017 le dio vida y actualmente es el presidente de la Asociación Civil Pasión por Ayudar.

Informes

☎ (+54 911) 3919 0747

☎ (+54 11) 5169 7342

✉ admisiones_negocios@utdt.edu