

<b>Cursos de postgrado</b>	<b>Curso académico 2019-2020</b>
	<b>Captación de Fondos</b>
<b>30 créditos</b>	del 20 de marzo al 30 de octubre de 2020
	<b>DIPLOMA DE ESPECIALIZACIÓN</b>

Características: prácticas y visitas, material multimedia, actividades presenciales optativas, página web, curso virtual y guía didáctica.

Departamento

*Psicología Social y de las Organizaciones*

Facultad de Psicología

## PROGRAMA DE POSTGRADO

### Máster, Diploma de Especialización, Diploma de Experto y Certificado de Formación del Profesorado.

#### Curso 2019/2020

El Programa de Postgrado acoge los cursos que dan derecho a la obtención de un Título Propio otorgado por la UNED. Cada curso se impartirá en uno de los siguientes niveles: Máster, Diploma de Especialización, Diploma de Experto y Certificado de Formación del Profesorado.

Requisitos de acceso:

Estar en posesión de un título de grado, licenciado, diplomado, ingeniero técnico o arquitecto técnico. El director del curso podrá proponer que se establezcan requisitos adicionales de formación previa específica en algunas disciplinas.

Asimismo, de forma excepcional y previo informe favorable del director del curso, el Rectorado podrá eximir del requisito previo de la titulación en los cursos conducentes al Diploma de Experto Universitario. Los estudiantes deberán presentar un curriculum vitae de experiencias profesionales que avalen su capacidad para poder seguir el curso con aprovechamiento y disponer de acceso a la universidad según la normativa vigente.

El estudiante que desee matricularse en algún curso del Programa de Postgrado sin reunir los requisitos de acceso podrá hacerlo aunque, en el supuesto de superarlo, no tendrá derecho al Título propio, sino a un Certificado de aprovechamiento.

## Destinatarios

Titulados Univeritarios de las areas de Psicología, Economía, Marketing, Derecho o Sociología y profesionales del tercer sector.

De acuerdo con el plan de Incentivos a la matrícula en cursos de Formación Permanente aprobado por la UNED, tendrán descuentos de:

10% Las Entidades que matriculen de 2 a 4 miembros

15 % Socios de la Asociación Española de Fundraising ( AEFR)

15 % Los alumnos o antiguos alumnos UNED

20 % Las Entidades que matriculen a más de 4 miembros

Ver apartado Matriculación.

## 1. Presentación y objetivos

El Programa ofrece una formación de las últimas tendencias en técnicas y metodologías de captación de fondos y comunicación, y del análisis de la donación económica como conducta social con implicaciones a nivel individual, social y económico en nuestra sociedad, en especial en el ámbito de las Organizaciones No Lucrativas y de la solidaridad.

### Otra Información

Será responsabilidad exclusiva del Equipo Docente la información facilitada en la siguiente relación de hipervínculos. En caso de detectarse alguna contradicción, prevalecerá la oferta formativa aprobada por el Consejo de Gobierno para cada convocatoria, así como del Reglamento de Formación Permanente y del resto de la legislación Universitaria vigente.

[Página web](#)

## 2. Contenido

B1. Contexto sociocultural de la captación de fondos.

B2. Estrategia

B3. Fuentes: Públicos. Personas físicas. Grandes donantes. Colaboración con empresas. Otras entidades no lucrativas. Administración Pública

B5. Técnicas I: Canales.

B6. Técnicas II: Herramientas.

B7. Dirección I

B8. Profesión

B9. Prácticas en ONL

## 3. Metodología y actividades

La metodología es la propia de la UNED, basada en la enseñanza a distancia, lo que permite al alumno seguir el curso cualquiera que sea su lugar de residencia, compatibilizándolo con sus responsabilidades laborales y familiares. La enseñanza a distancia se efectuará mediante materiales didácticos y a través de los diferentes recursos y medios de que dispone esta Universidad (Plataforma ALF, teléfono, correo electrónico, internet, TeleUNED, etc.). Aunque gran parte del trabajo del alumno se basará en material impreso, los alumnos podrán asistir a sesiones presenciales no obligatorias. Se contará con los recursos de videoconferencia que ofrece la plataforma ALF. De esta manera, los alumnos que no puedan estar presentes en las sesiones presenciales podrán seguir dichos contenidos a través de ALF.

Prácticas:

Se realizarán prácticas internas y externas

Internas: Resolución de casos teórico-prácticos reales supervisados por técnicos

Externas: Participación en programas reales que se están llevando a cabo en ONL o empresas especializadas en captación de fondos. (100 horas)

Trabajos a realizar:

Los alumnos deberán realizar trabajos prácticos de acuerdo con las orientaciones que establezcan los profesores del curso.

## 4. Material didáctico para el seguimiento del curso

### 4.1 Material obligatorio

#### 4.1.1 Material en Plataforma Virtual

El material estará disponible en el curso virtual. (ALF) A continuación se detallan los temas que componen el programa

B1. Contexto sociocultural de la captación de fondos. Características y mapa del tercer sector. Financiación del tercer sector. Perfil del donante, motivaciones y frenos. Dimensiones psicosociales de la donación y actitudes hacia el dinero.

B2. Estrategia I: Visión estratégica. Misión y Visión institucional. Estrategia: concepto y diferentes aproximaciones. Integración estrategia captación e institucional. Posicionamiento. Identificación de necesidades de recursos. Planificación: concepto, aproximaciones y herramientas. Planificación de la captación de fondos

B3. Estrategia II: Formulación de estrategias

El ciclo de la captación de fondos. Segmentación. Definición de Oferta. Captación y Fidelización. Canales y métodos. Estrategias multicanal. Recursos disponibles: estructura de gastos

B4. Fuentes / Públicos. Personas físicas: valor de vida del donante, captación, gestión de relaciones, fidelización, herencias y legados, merchandising y venta cruzada. Grandes donantes. Colaboración con empresas. Otras entidades no lucrativas. Administración Pública

B5. Técnicas I: Canales. Canales masivos. Correo postal. Teléfono

Internet y redes sociales. Face to face y acción directa. Eventos. Crowdfunding

B6. Técnicas II: Herramientas. Bases de Datos y datamining. Investigación de mercados

Técnicas de análisis interno. Branding y conocimiento público. Comunicación, Movilización y Captación de fondos. Diseño de Campañas

B7. Dirección I

El papel de los órganos de gobierno y los equipos de dirección. Cultura organizativa (modelos organizativos, gestión del cambio, gestión del conocimiento). Gestión financiera (planificación y control presupuestario). Sistemas de información. Nuevas tendencias en modelos de organización y dirección

B8. Dirección II: Gestión de equipos. Sistema de gestión integral de RRHH (I): selección, formación, retribución. Sistema de gestión integral de RRHH (II): descripción de puestos y evaluación del desempeño. Competencias para la captación de fondos. Habilidades directivas: inteligencia emocional y liderazgo ético. Integración de equipos (remunerado, voluntariado, externos, colaboración interdepartamental)

B9. Profesión. Ética aplicada y Rendición de cuentas. Aspectos jurídicos y legales (fiscalidad, protección de datos, contratación proveedores. Orígenes y evolución de la profesión: panorama internacional. Situación y perspectivas de la profesión en España

B10. Prácticas en ONL

## 5. Atención al estudiante

Los estudiantes pueden plantear sus cuestiones en el siguiente correo electrónico: [tai.cursos.uned@gmail.com](mailto:tai.cursos.uned@gmail.com)

Y puede, además, contactar con los directores del curso a través de su correo electrónico:

[amlisbona@psi.uned.es](mailto:amlisbona@psi.uned.es) .

Tutoría telefónica: 91398 6285 91398 7672 Lunes, martes y jueves de 9.30-12.30 y Martes de 15.30 a 18.30 H

## 6. Criterios de evaluación y calificación

Para aprobar el curso, el alumno debe obtener 30 créditos. La evaluación se efectuará de acuerdo con la metodología de la enseñanza a distancia. El alumno será evaluado mediante un sistema de evaluación continua. Las PECs (pruebas de evaluación continua) consistirán en trabajos y/o ejercicios sobre los contenidos de los diferentes módulos. La realización de las pruebas de evaluación se efectuará según las directrices establecidas por los profesores, utilizando el material didáctico obligatorio, y, en su caso, aplicando los conocimientos y notas adquiridos durante las sesiones presenciales y/o durante sus consultas con el profesorado.

## 7. Duración y dedicación

Inicio 07/03/2020

Fin 30/10/2020

## 8. Equipo docente

### Director/a

Director - UNED

*LISBONA BAÑUELOS, ANA MARIA*

### Directores adjuntos

Director adjunto - Externo

*GONZALEZ MARTÍN, ANTONIO*

### Colaboradores UNED

Colaborador - UNED

*BERNABE CASTAÑO, MIGUEL*

Colaborador - UNED

*PALACI DESCALS, FRANCISCO JOSE*

### Colaboradores externos

Colaborador - Externo

*BUGES DACHS, MARC*

Colaborador - Externo

*CORTÉS LEÓN, CARLOS*

Colaborador - Externo

*MARTINEZ DE FRUTOS, SARA*

Colaborador - Externo

*MORENO ORDUÑA, DAVID*

Colaborador - Externo

*MORÓN LIMÓN, FERNANDO*

Colaborador - Externo

## 9. Precio del curso

Precio de matrícula: 1.950,00 €.

## 10. Descuentos

### 10.1 Ayudas al estudio y descuentos

Se puede encontrar información general sobre ayudas al estudio y descuentos en [este enlace](#).

Debe hacer la solicitud de matrícula marcando la opción correspondiente, y posteriormente enviar la documentación al correo: [descuentos@fundacion.uned.es](mailto:descuentos@fundacion.uned.es).

## 11. Matriculación

Del 6 de septiembre de 2019 al 20 de abril de 2020.

Teléfonos: 91 3867275 / 1592

Fax: 91 3867279

<http://www.fundacion.uned.es/>

De acuerdo con el plan de Incentivos a la matrícula en cursos de Formación Permanente aprobado por la UNED, tendrán descuentos de:

10% Las Entidades que matriculen de 2 a 4 miembros

15 % Socios de la Asociación Española de Fundraising ( AEFR)

15 % Antiguos alumnos UNED

20 % Las Entidades que matriculen a más de 4 miembros

La condición alegada deberá de justificarse mediante undocumento que avale la misma.

Enviar la documentación a [descuento@fundacion.uned.es](mailto:descuento@fundacion.uned.es)

Estas bonificaciones son incompatibles con otro tipo de [ayudas, becas, incentivos](#) en la misma matrícula

## 12. Responsable administrativo

Negociado de Especialización.