

Creating Social Impact

Creando Impacto Social



PROGRAMA. Coordina las sesiones y dirige contenidos: Rafael Acosta. Abogado. Consultor de Recursos Humanos

DÍA	TÍTULO	OBJETIVOS	PONENTE
30 noviembre	1. Creando Impacto Social. Actividades formativas y educativas.	<ul style="list-style-type: none"> Estudio de las necesidades de mi entorno. Saber qué aporta mi entidad a la sociedad: visibilidad Entender el retorno de mi actividad: ¿Por qué yo? ¿Por qué ahora? ¿Por qué de esta manera? 	<p>María José Cantón Directora General Fundación del Valle</p> <p>Juan Manuel de Toro Prof. IESE</p>
		<ul style="list-style-type: none"> Adecuación del producto a mi entorno. Conseguir autonomía financiera. No cubrir déficit sino conseguir que haya crecimiento sostenido. Identificar cuánto dinero quiero conseguir y en cuánto tiempo. 	<p>Francisco Iniesta Prof. IESE</p>
15 marzo	3. El proceso de venta en el fundraising.	<ul style="list-style-type: none"> No pedir dinero: involucrar personas. Llegar a la motivación del donante. Alineación de fines: win-win: encuentra tu causa. Mantener relación dinámica y continuada. El arte de pedir. Fidelización de donantes. 	<p>Natalia Centenera Dir. Desarrollo Corporativo IESE</p>
	4. Estrategias de comunicación. Principios de comunicación y branding aplicados al fundraising.	<ul style="list-style-type: none"> Aprender a trabajar con la empatía. Acción de persuasión. Executive Challenge: Herramientas para trabajar plan de negocio 	<p>Yago de la Cierva Director del Máster en reputación corporativa de la Univ. de Navarra</p> <p>Luis Quintanilla Colaborador, IESE</p>
19 abril	5. Transparencia visibilidad. Funciones y responsabilidad de los órganos de gobierno. Gestión y report de las donaciones recibidas.	<ul style="list-style-type: none"> Dar datos ciertos: justificar el proyecto. Implicación y responsabilidad de los órganos de gobierno. Vincular a los voluntarios con la entidad. 	<p>Luis Alberto Rosales Director General CARF</p>
	6. Consideraciones fiscales y legales. Modos de colaborar y de instrumentar las donaciones.	<ul style="list-style-type: none"> Nociones básicas de legislación. Las donaciones en el marco del blanqueo de capitales. Crear cultura del modelo anglosajón: endowment. 	<p>Ignacio Gómez-Sancha Socio. DLA Piper</p>
14 junio	7. Identificación de recursos y estrategias para cultivar. Herramientas específicas del plan: eventos, antiguos alumnos, etc.	<ul style="list-style-type: none"> Conocer lo que hacen otros. Presentación y colaboración entre entidades. Planificar un evento. Para ganar hay que gastar pero hay que ganar. Definir un comité organizador. 	<p>Jaime García del Barrio Director General Museo Universidad de Navarra</p>
	PRESENTACIÓN DE LOS EXECUTIVE CHALLENGES		<p>Luis Quintanilla Colaborador, IESE</p>