




**De acuerdo a la nueva modalidad de capacitación hemos diseñado una serie de WEBINARS basados en temas concretos con herramientas que te permitirán ser más eficiente y generar nuevas estrategias para alcanzar tus metas ante los retos que se nos presentan hoy en día.**

### **¿Qué necesito para participar?**

- Plataforma  zoom
- Computadora o tablet conectada a Internet (conexión recomendable: 128 Kbps)
- Bocinas o audio en la computadora, teléfono o tablet.
- Micrófono para poder hablar. En caso de no contar con micrófono, puedes participar a través del chat de la plataforma.

### **Recibirás:**

- Constancia digital de tu participación.
- Presentación del material en PDF

### **Ciclo de la Procuración de Fondos**

Impartido por Laura Mendoza Martínez

Fecha: 19 de enero

Horario: 9:00 a 10:30

Inversión: \$350.00 m.n.

#### **Objetivo:**

Revisar los Principios Básicos del Ciclo de la Procuración de Fondos y su integración para la implementación de campañas financieras además de señalar la importancia del trabajo en equipo para lograr las metas de desarrollo institucional.

#### **Temario:**

- El valor estratégico del caso institucional.
- El apoyo del consejo y las diferentes áreas de la organización.
- El plan de procuración de fondos.

### **5 Pasos para el Desarrollo de Indicadores de Medición**

Impartido por María del Carmen de la Luz Lanzagorta

Fecha: 21 de enero

Horario: 9:00 a 10:30

Inversión: \$350.00 m.n.

#### **Objetivo:**

Aprende a definir e identificar los resultados de la organización de la manera más sencilla posible, que te permita identificar áreas de la organización por fortalecer.

### **¿Cómo Pedir un Donativo? Y no Morir en el Intento**

Impartido por Manuel A. Camarena Ocampo

Fecha: 26 de enero

Horario: 9:00 a 10:30

Inversión: \$350.00 m.n.

#### **Objetivo:**

Al finalizar este curso taller el asistente contará con una idea clara de los elementos necesarios para realizar una petición de donativos exitosa, obteniendo elementos que le indiquen los pasos previos necesarios, como conducirse durante la petición y las acciones posteriores que le permitan asegurar el donativo obtenido.

#### **Temario:**

- La solicitud de donativo
- Elementos de la solicitud
- Qué tener en cuenta
- Seguimiento

### **Dilemas éticos en las OSC's**

Impartido por María del Carmen de la Luz Lanzagorta

Fecha: 28 de enero

Horario: 9:00 a 10:30

Inversión: \$350.00 m.n.

#### **Objetivo:**

Identifica qué es un dilema ético y cómo puede resolverlos la organización.

#### **Temario:**

- Qué es un dilema
- Valores
- Jerarquización y valores
- Ejercicios de solución de dilemas

### **El ABC de una Organización No Lucrativa**

Impartido por Laura Mendoza Martínez

Fecha: 2 de febrero

Horario: 9:00 a 10:30

Inversión: \$350.00 m.n.

**Objetivo:** Cómo ayudar a los demás de manera ética, profesional y eficiente.

#### **Temario:**

- Delimitar las necesidades de tu organización.
- Qué debes saber para decidir la estructura legal de tu Organización y que aspectos fiscales no puedes perder de vista.
- Fortalecimiento Institucional: Misión, visión, objetivos, programas, presupuesto, planeación estratégica.
- Voluntarios: ¿Qué?, ¿Cómo? y ¿Para qué?
- Comunicación interna y externa.
- Evaluación e impacto.
- Transparencia y rendición de cuentas.

### **El Plan de Prospecto a Donante**

Impartido por Manuel Agustín Camarena Ocampo

Fecha: 4 de febrero

Horario: 9:00 a 10:30

Inversión: \$350.00 m.n.

**Objetivo:** Brindar herramientas para que los participantes armen una estrategia de acercamiento y cultivo a personas físicas y morales que sean afines a su causa.

#### **Temario:**

- Mensaje clave para presentar la causa.
- Diferentes medios de acercamiento al prospecto.
- ¿Cómo, cuándo y quién realiza acciones de cultivo al prospecto?

### **Elementos de una Procuración de Fondos Exitosa**

Impartido por Manuel Agustín Camarena Ocampo

Fecha: 9 de febrero

Horario: 9:00 a 10:30

Inversión: \$350.00 m.n.

**Objetivo:** Enunciar los diferentes aspectos que deben de ser tomados en cuenta para llevar a cabo una acción de Procuración de Fondos.

**Temario:**

- El Caso Institucional.
- Comunicando el Mensaje.
- Liderazgo.
- Aspectos administrativos para tomar en cuenta.

### **Empoderamiento, Participación Social hacia una Nueva Normalidad**

Impartido por María del Carmen de la Luz Lanzagorta

Fecha: 11 de febrero

Horario: 9:00 a 10:30

Inversión: \$350.00 m.n.

**Objetivo:**

Que las organizaciones reflexionen sobre su papel promotor del empoderamiento y la participación comunitaria, así como de la inclusión social.

### **Fondos Corporativos**

Impartido por Laura Mendoza Martínez

Fecha: 16 de febrero

Horario: 9:00 a 10:30

Inversión: \$350.00 m.n.

**Objetivo:** Conocer la metodología adecuada para acceder a fondos corporativos.

**Temario:**

- Identificar las fuentes de Procuración de Fondos acordes a nuestra organización.
- Conocer funciones claves de la administración y gestión de los fondos corporativos.
- Identificar a nuestros aliados estratégicos.

### **Generando Fondos para mi Estrategia**

Impartido por Laura Mendoza Martínez

Fecha: 18 de febrero

Horario: 9:00 a 10:30

Inversión: \$350.00 m.n.

**Objetivo:**

Reconocer las áreas de oportunidad al interior de mi organización para generar fondos alineados a mi estrategia 2020.

**Temario:**

- Identificar la importancia del Área de Desarrollo Institucional.
- Determinar las funciones claves del Consejo para la sostenibilidad.
- Reconocer que la profesionalización es fundamental para una adecuada Planeación Estratégica.
- Contar con un plan de Procuración de Fondos Anual es vital para la sostenibilidad.

### **Herramientas de la Procuración de Fondos**

Impartido por Moisés Macip Mena

Fecha: 23 de febrero

Horario: 9:00 a 10:30

Inversión: \$350.00 m.n.

#### **Objetivo:**

Conocer de manera práctica tres pasos necesarios para iniciar una pequeña campaña de procuración de fondos sin morir en el intento.

#### **Temario:**

- ¿Para qué voy a pedir y cuánto?
- A quienes le voy a pedir (base de datos)
- Definir la herramienta para procurar lo que necesito.

### **Marketing Digital para OSC's**

Impartido por Alberto Franyuti Altamirano

Fecha: 25 de febrero

Horario: 9:00 a 10:30

Inversión: \$350.00 m.n.

#### **Objetivo:**

Conocer y entender el ecosistema digital para saber planear una estrategia adecuada, basada en un diagnóstico, contenido y amplificación de estos en los medios digitales.

### **Plan de comunicación para OSC's**

Impartido por Alberto Franyuti Altamirano

Fecha: 4 de marzo

Horario: 9:00 a 10:30

Inversión: \$350.00 m.n.

#### **Objetivo:**

Proveer herramientas para la generación de un plan de comunicación. Describir la metodología para la elaboración de materiales de difusión. Saber evaluar la funcionalidad de la estrategia y los materiales desarrollado. Promover la reflexión ética en torno a la materia.

### **Presupuesto Real y Eficiente**

Impartido por Manuel Agustín Camarena Ocampo

Fecha: 9 de marzo

Horario: 9:00 a 10:30

Inversión: \$350.00 m.n.

#### **Objetivo:**

El presupuesto es la principal herramienta financiera del director de desarrollo y es tanto un instrumento de control fiscal como un reflejo de las estrategias, planes y metas de la oficina de desarrollo.

#### **Temario:**

- Un plan para la aplicación coordinada de los recursos y los gastos, con el fin de alcanzar los objetivos de la organización.
- Una exposición de la situación financiera de la organización durante un período futuro específico, basada en los gastos planeados y los ingresos estimados durante dicho período, así como las propuestas de los gastos del financiamiento.
- Un instrumento básico de control fiscal aprobado por el consejo, que demuestra la responsabilidad fiduciaria de la institución reflejando la manera en que ésta planea usar los recursos disponibles.



### **Principios Básicos de la Mercadotecnia**

Impartido por Alberto Franyuti Altamirano

Fecha: 11 de marzo

Horario: 9:00 a 10:30

Inversión: \$350.00 m.n.

#### **Objetivos:**

- Identificar los conceptos básicos de la mercadotecnia y la aplicación en su organización.
- Identificar los elementos para elaborar un plan estratégico de mercadotecnia.
- Conocer los puntos esenciales para realizar el análisis externo e interno de su organización.

### **Reorienta tu Planeación Estratégica hacia la nueva normalidad**

Impartido por María del Carmen de la Luz Lanzagorta

Fecha: 16 de marzo

Horario: 9:00 a 10:30

Inversión: \$350.00 m.n.

#### **Objetivo:**

Descubre la importancia que tiene realiza una planeación estratégica para tu organización, reconociendo cuáles son los elementos que la integran.

## **Voluntariado de la Pasión a la Acción**

Impartido por Laura Mendoza Martínez

Fecha: 18 de marzo

Horario: 9:00 a 10:30

Inversión: \$350.00 m.n.

### **Objetivos:**

- Hacer un análisis de las necesidades de ambas partes (OSC's y voluntarios) en los tiempos actuales
- Ejemplificar con casos concretos
- Realizar ejercicios prácticos
- Aclarar dudas de los participantes
- Propiciar las sinergias y redes entre las organizaciones participantes.

### **Temario:**

- El sentido profundo de ser voluntario
- Cambiar el mundo a través de ser voluntario
- Los perfiles de los voluntarios y de las organizaciones
- Nuevas tendencias en los voluntariados
- Voluntariados basados en competencias
- Diferentes etapas de las OSC's y de los voluntarios
- La evolución de los roles de los voluntarios en una organización
- Responsabilidades y compromisos

### **Formas de pago / Políticas:**

Para considerarse formalmente inscrito, se deberá cubrir la totalidad del pago correspondiente mediante una de las siguientes opciones:

- Depósito bancario a la cuenta No. 22000125940 a nombre de Procura, A. C. de Banco Santander sucursal San Jerónimo (5805)
- Transferencia electrónica a Santander con referencia CLABE 014180220001259407.
- Si desea realizar su pago con tarjeta de crédito o débito se hará un cargo extra del 5% por cargo de comisión (La comisión generada por Sr. Pago NO se factura).
- Una vez realizado el pago se deberá enviar el comprobante de pago a: [administracion@procura.org.mx](mailto:administracion@procura.org.mx), es muy importante que se comunique para confirmar la recepción de este.
- Una vez realizado el pago no habrá devoluciones; en caso de cancelar su participación o no asistir al curso programado NO se acreditará el monto pago para cursos posteriores.
- Programa sujeto a cambios con previo aviso únicamente a quienes ya hayan realizado su inscripción y pago correspondiente.
- Procura se reserva el derecho a posponer el curso o taller correspondiente, por razones de fuerza mayor o en el caso de no cubrir el número mínimo de participantes requeridos.
- Solo se realiza factura o cambios dentro del mes en que se realiza el pago (**SIN EXCEPCIÓN**).

### **Más información:**

Email: [difusion@procura.org.mx](mailto:difusion@procura.org.mx) | [administracion@procura.org.mx](mailto:administracion@procura.org.mx)

Cel.: 553190.9852 | 551838.6821

Página WEB: [www.procura.org.mx](http://www.procura.org.mx)