

Gestión del Patrocinio y Mecenazgo en las Organizaciones: Cómo Patrocinar y Cómo Captar Fondos

Continuing training



Inscribirme



Classroom
Based



From 03/02/2023
to 28/04/2023



50 hours hours



PDF
Course



Registration
information



460€



Sorry this content is only available in Spanish. Translation coming soon

PRESENTACIÓN

El patrocinio deportivo, en poco más de un siglo, ha protagonizado un viaje apasionante que le ha transportado de las concepciones más básicas de exposición de una marca a sofisticadas estrategias de generación de contenidos y relación con distintos públicos. En los últimos años el declive de la publicidad convencional, la saturación de audiencias o la vida multipantalla ha invitado a muchas empresas a redistribuir su inversión en medios y apostar por fórmulas de comunicación con sus públicos basadas en la experiencia y la conversación.

Por su parte, en los últimos años el sector de las entidades no lucrativas (ENL) ha tenido un gran crecimiento y se necesitan fundraisers, profesionales capaces de captar fondos privados y públicos, vía patrocinio y mecenazgo, con el objetivo de involucrar a personas y entidades en las causas de las ENL.

Este curso pretende interpretar y describir las nuevas tendencias que se están desarrollando en los últimos años en el escenario del patrocinio y el mecenazgo que muy probablemente la pandemia haya reforzado. Para ello, se revisarán las principales concepciones académicas en torno al estado de la cuestión, se presentarán las cifras de inversión y, finalmente, se analizará desde un punto de vista práctico los desafíos que las ENL y anunciantes deben afrontar tanto para captar donaciones y patrocinios como para desarrollarlos de forma eficaz en consonancia con las tendencias y las nuevas exigencias de la ciudadanía hacia las organizaciones. Para ello, se concibe un curso de 40 horas presenciales y 10 horas no presenciales, que pretende introducir a profesionales y a alumnos en el contexto profesional del patrocinio y mecenazgo.

DATOS GENERALES

Duración: 50 horas (40 horas presenciales + 10 horas no presenciales de trabajo a distancia)

Modalidad: presencial

Fechas:

- Febrero 2023: 3, 10, 17, 24
- Marzo 2023: 3, 10, 24, 31
- Abril 2023: 21, 28

Horario: Viernes de 16 a 20h

Teléfono de contacto: 964 38 72 09/12

Título / Diploma obtenido: Formación continuada por la Universitat Jaume I

COLABORACIÓN

- Villarreal CF
- Grupo Gimeno
- CaixaBank-Fundació La Caixa
- Passport Marketing
- Actionpress
- Asociación Española de Fundraising
- Asociación Española de Fundaciones

OBJETIVOS

- Ofrecer herramientas y técnicas de patrocinio y mecenazgo para entidades privadas.
- Aprender a diseñar un plan de patrocinio y mecenazgo para la entidad patrocinadora.
- Conocer cómo se seleccionan los mejores proyectos de patrocinio y mecenazgo para la empresa patrocinadora.
- Conocer cómo se gestiona el marketing y la comunicación de las acciones de patrocinio y mecenazgo.
- Mostrar buenas prácticas de acciones de patrocinio o mecenazgo (experiencias de casos reales).
- Ofrecer herramientas y técnicas de fundraising para entidades no lucrativas.
- Aprender a diseñar un plan de captación de fondos para la entidad patrocinada.
- Aprender a elaborar dossiers de patrocinio y mecenazgo.
- Aprender a crear una campaña de captación de fondos y una campaña de micromecenazgo.
- Conocer cómo se gestiona el marketing y la comunicación de las campañas de captación de fondos.
- Mostrar buenas prácticas de campañas de captación de fondos (experiencias de casos reales)

PROGRAMA

PARTE 1: El patrocinio y mecenazgo desde la perspectiva de la entidad patrocinadora

20 horas presenciales + 5 h no presenciales.

Introducción al patrocinio y mecenazgo desde la perspectiva de la entidad patrocinadora. Fundamentos teóricos y panorama profesional. *4 horas*

Herramientas, técnicas y modelos de patrocinio y mecenazgo para entidades privadas *4 horas*

Exposición de casos reales de acciones de patrocinio o mecenazgo local (3 casos) Villarreal CF/Endavant FACSA: 10K + Hackathon + Cátedra UJI + otros *4 horas*

Exposición de casos reales de acciones de patrocinio o mecenazgo (3 casos): Mapfre, Renault, Pelayo *4 horas*

Diseño de un plan de patrocinio y mecenazgo para la entidad patrocinadora (elaboración práctica) *9 horas*

PARTE 2: El patrocinio y mecenazgo desde la perspectiva de la entidad patrocinada

20 horas presenciales + 5 h no presenciales.

Introducción al fundraising y a la captación de fondos vía mecenazgo y patrocinio. Herramientas y técnicas de fundraising para entidades no lucrativas *4 horas*

Elaboración de propuestas y dossiers de patrocinio y mecenazgo 4 horas

Creación y comunicación de campañas de captación de fondos y campañas de micromecenazgo (crowdfunding) 4 horas

Exposición de ejemplos de campañas de captación de fondos (3 casos) - Campaña captación fondos UJI - Campaña Acción contra el hambre - Campaña de fundraising digital (Stockcrowd) 4 horas

Diseño de un plan de captación de fondos vía patrocinio y mecenazgo (elaboración práctica) 9 horas

PROFESORADO



Guillermo Sanahuja

Coordinador académico
Dpto. Ciencias de la Comunicación UJI.

INFORMACIÓN DE LA MATRÍCULA

IMPORTE DE LA MATRÍCULA

460 euros

435 AlumniSAUJI Premium y estudiantado UJI

DOCUMENTACIÓN NECESARIA

- Fotocopia del DNI (alumnos extranjeros, NIE o pasaporte)
- Justificante de ingreso de la matrícula

Número de cuenta para realizar el ingreso: (nombre, apellidos y curso)
ES64 2100-4236-14-2200003795 (La Caixa)

¿Cómo y dónde tiene que entregar la documentación?

1. Personalmente en la FUE-UJI de Castellón (Universitat Jaume I)
2. Vía correo electrónico a formacion@fue.uji.es
3. Vía fax al 964 387010

Más información

Fundación Universitat Jaume I-Empresa
Dpto. de Formación
Teléfonos: 964 387 222 / 09
Fax. 964 387 010
Emails: formacion@fue.uji.es – smembri@fue.uji.es

BONIFICADO POR LA FUNDAE

La formación de la FUE-UJI puede ser bonificable a través de la FUNDAE para la formación en el empleo (FTFE).

Para poder acceder a las ayudas para formación se deben cumplir esencialmente los siguientes requisitos:

1. La persona participante debe ser un trabajador por cuenta ajena, (no autónomos ni administraciones públicas).
2. La formación debe ser pagada por la empresa.
3. La empresa debe tener ubicación en el territorio español.

Toda empresa dispone cada año de un crédito para gastar en formación. Para calcular dicho crédito hay que considerar dos factores:

1. Plantilla media del año anterior.
2. Importe (total) de las bases de cotización por contingencias profesionales pagadas por la empresa en el año anterior.

A partir de ahí, y en función del número de personal en plantilla, se aplicará un porcentaje de bonificación.

El coste máximo bonificable de cada curso dependerá del número de personas participantes, la modalidad y duración del curso.

Si tienen pensado realizar algún curso de los que ofrecemos en el catálogo de la FUE-UJI y quieren bonificarse, pueden ponerse en contacto con formacion@fue.uji.es o al teléfono 964 387 212 y estaremos encantados de asesorarles

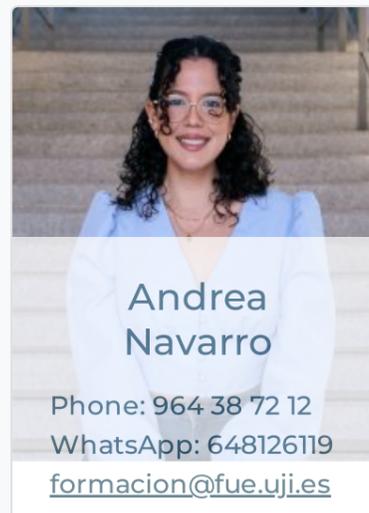
FUE-UJI Trustees

companies and entities



Contact with us

we help you find what you need



+34 964 38 72 22



Fundación Universitat Jaume I - Empresa, Campus Riu Sec.

Edif. Escuela de Doctorado y Consejo Social, s/n
12071 Castelló de la Plana, España



Access

[Home](#)
[La Fundación](#)
[R & D & I](#)
[Training](#)

Most visited

[FUE-UJI Courses](#)
[Extracurricular](#) [internship](#)
[vacancies](#)
[Scholarships for graduates](#)

Other foundation Websites

[elfue.com](#)
[EuroFUE-UJI](#)
[InnovaUJI](#)

Legal Notice

[Transparency Portal](#)

[Conferences](#)

[Work Placements](#)

[Graduate Scholarships](#)

[EuroFUE-UJI](#)

[vacancies](#)

[European and International](#)

[Projects EuroFUE-UJI](#)

[Upcoming Conferences,
Seminars and Congresses](#)

Universitat Jaume I–Business Foundation (FUE-UJI) CIF: G-12366993