

X Congreso Internacional

 Fundraising

 Arte y

 Ciencia



iBienvenidos!



Para maximizar resultados

■ 26 y 27 de septiembre de 2019, Buenos Aires, Argentina ■



¡Bienvenidos!

Fundraising: arte y ciencia para maximizar resultados

¡Bienvenidos al 10º Congreso Internacional de Fundraising presentado por **AEDROS** en Argentina! Es una alegría contar con su presencia en este gran evento que convoca a fundraisers de Latinoamérica.

Bajo el lema **“Fundraising: arte y ciencia para maximizar resultados”**, los invitamos a debatir sobre qué importa al momento de recaudar: ¿La creatividad? ¿La historia que contamos? ¿La segmentación de públicos? ¿Los datos que obtenemos y la inteligencia que podemos hacer con ellos? Los desarrolladores de recursos continuamente nos planteamos si el fundraising es un arte o es una ciencia, quizás sea un equilibrio de ambos.

En esta oportunidad, compartiremos experiencias, buenas prácticas y casos de éxito, convencidos que la única manera de llevar adelante la misión de cada una de nuestras organizaciones y de hacerlas sostenibles, es capacitándonos continuamente y ejerciendo la profesión con elevados estándares éticos.

Tendremos dos jornadas de intenso trabajo y motivación, en las que podrán disfrutar de 2 plenarios y elegir entre una gran cantidad de talleres simultáneos, brindados por disertantes de Argentina, Reino Unido, Brasil, Chile y Ecuador. En este programa encontrarán toda la información necesaria para decidir cuál es el mejor recorrido para cada uno de ustedes.

Organizar un congreso de estas características lleva varios meses de preparación y dedicación de muchas personas que lo hacen de manera voluntaria. Es por ello, que agradecemos a la Comisión Directiva, al Comisión de Capacitación, a la Comisión de Socios y a todos los que se sumaron para que hoy podamos contar con un programa variado y de un alto contenido académico, que enriquecerá nuestro trabajo. Además, un gran GRACIAS al equipo de la oficina de **AEDROS** por tanto trabajo con dedicación y compromiso.

Agradecemos especialmente a la **Universidad Católica Argentina** por ser nuestro co-organizador y cedernos las instalaciones. También a Balat y Axion Pan American por ser Sponsors, al Club de Fundraising por ser Media Partner y a la Fundación Noble por acompañarnos en la difusión. Un agradecimiento especial a quienes trabajaron en la creatividad de los materiales del Congreso y a todas las organizaciones que nos ayudaron a darlo a conocer.

Esta 10ª edición no podría ser posible sin la contribución de todos los disertantes que, de manera voluntaria, donan su tiempo y conocimientos. A todos ellos, ¡muchas gracias!

Por último, te invitamos a sumarte a **AEDROS**. Queremos que cada vez seamos más los que compartimos esta profesión que nos apasiona y en la que **AEDROS** nos da el espacio para capacitarnos, actualizarnos y encontrarnos entre pares para ejercer nuestro trabajo éticamente, de la mejor manera posible.

Esperamos disfrutemos de un gran encuentro y que al finalizar, nos vayamos motivados para seguir construyendo un mundo mejor.



María Lagos
Presidente



Carolina Danuncio
Coordinadora General

Contenido

- 3 ¿Cómo seleccionar lo mejor de Fundraising, arte y ciencia para vos?
- 4 Grilla de Talleres y Horarios
- 6 Plenarios y Talleres
- 10 Disertantes
- 14 Networking y algo más
- 15 Más sobre AEDROS

¿Cómo seleccionar lo mejor de Fundraising, arte y ciencia para vos?

¡Este año vas a ver muchas opciones para aprender y compartir en este Congreso, por eso te invitamos a organizarte de antemano para aprovechar este evento al máximo!

Como verás en la grilla de talleres a continuación, el Congreso se desarrolla el día Jueves 26 y Viernes 27 de Septiembre en la Universidad Católica Argentina (UCA).

En el evento habrá 1 plenario de apertura y otro de cierre más 6 bloques horarios con talleres simultáneos. En los horarios de talleres tendrás 4 opciones diferentes para elegir que se dictarán simultáneamente y no se repetirán a excepción de los dos talleres que dictará Bernard Ross que se repetirán una vez (“Oceano Azul, Oceano Rojo: ¿Dónde quiere nadar tu ONG con los delfines o los tiburones?” y “El fundraiser influyente: cómo persuadir a grandes donantes para que colaboren al máximo”).

Por eso, es imprescindible que diseñes tu programa personal con anticipación.

Los talleres simultáneos cubrirán aspectos de diferentes tipos de donantes (individuales, institucionales, gobierno, entre otros), se compararán técnicas y revisarán cómo el arte o la ciencia influye en cada una de ellas.

Se sumarán aspectos satélites a la recaudación de fondos como liderazgo y equipos, análisis de datos, gobierno y gestión, entre otros. Además y como en años anteriores, todos los oradores vienen del “hacer” y por ello compartirán casos y experiencias así como principios de teoría.

¡Una verdadera oportunidad para el intercambio de saberes entre colegas!

En las páginas siguientes, bajo “Plenarios y Talleres” encontrarás una breve descripción del contenido de cada actividad y bajo “Disertantes” habrá un listado de los oradores. Con la información de ambas partes podrás elegir a qué taller concurrir.

Algunos consejos que te ayudarán a planificar tu rutina del Congreso para poder disfrutar al máximo:

- Mirá todos los talleres que se ofrecen y analizá cuáles te interesan más.
- Atención que tenemos los dos talleres de Bernard Ross que se repiten, elegí qué combinación te favorece.
- Verificá que las opciones que elegiste no se superpongan en la misma franja horaria. De ser así deberás escoger una de ellas.
- Los talleres en inglés tienen traducción simultánea. Por favor, buscá el equipo previamente.
- Tené en cuenta que algunos talleres estarán en aulas del primer piso del mismo edificio, andá con tiempo.
- No te preocupes por las sesiones plenarias, ya que no se superponen con los talleres.

Es importante recordar que sólo se puede asistir a un taller por franja horaria. Es decir que, al finalizar los dos días, habrás participado, como máximo, de 6 talleres y 2 sesiones plenarias. La duración de todos y cada uno de los talleres es de una hora y media.



Grilla ■ Fundraising ■ Arte y ■ Ciencia

Jueves 26	HORARIO	OPCIÓN 1	OPCIÓN 2	OPCIÓN 3	OPCIÓN 4
Registro y bienvenida	8:30 - 8:55				
Plenario de apertura	9:00 - 10:30	Fundraising ¿arte o ciencia? Plenario Grupal con participación de disertantes nacionales e internacionales. Salón Santa Cecilia - Subsuelo.			
COFFEE BREAK	10:30 - 11:00	Café - Networking.			
Talleres simultáneos Bloque 1 	11:00 - 12:30	El fundraiser influyente: cómo persuadir a grandes donantes para que colaboren al máximo. Salón Santa Cecilia, Subsuelo. Bernard Ross, The Management Centre, Gran Bretaña. 	Indicadores de eficiencia. Aula 110/111, 1º Piso. Laura Allende, Médicos Sin Fronteras, Argentina 	El Yin y el Yang del telemarketing. Aula 112, 1º Piso. Viviana Gonzalez, Balat, Argentina. 	Habilidades sociales para trabajar en fundraising. Aula 116, 1º Piso. Milagros Olivera, UCA, Argentina. 
ALMUERZO	12:30 - 14:00				
Talleres simultáneos Bloque 2 	14:00 - 15:30	Segmentación como base para la fidelización de donantes. Aula 110/111, 1º Piso. Pamela Gordon, Plan International, Ecuador. 	Creatividad aplicada al fundraising... ¿arte o ciencia? Aula 112, 1º Piso. Norma Galafassi, in2action, Argentina. 	Calculando y re calculando... Cómo pensar y re pensar tu plan de Fundraising. Aula 116, 1º Piso. María Lagos, Cáritas, Argentina. 	Pasos clave para la movilización de recursos con donantes institucionales internacionales. Aula 123, 1º Piso. Paula Brufman, Consultora, Argentina. 
COFFEE BREAK	15:30 - 16:00	Café - Networking.			
Talleres simultáneos Bloque 3 	16:00 - 17:30	Cómo impactar con historias inspiradoras y recaudar más. Aula 110/111, 1º Piso. Benjamín Trajtman, CENAC, Chile. 	¿Conocemos todas las herramientas para captar? Aula 116, 1º Piso. Lázaro Maisler, Oxfam, Argentina. 	El nuevo ecosistema del fundraising. Aula 112, 1º Piso. Marcelo Iñarra Iraegui, Argentina. 	EL ARTE de generar (y sostener) alianzas con empresas. Aula 123, 1º Piso. Carola Giménez, ITBA y Andrea Imbroglia, Cáritas, Argentina. 
COCKTAIL DE BIENVENIDA	18:30 - 21:00	El Boleo Bar, Av. Alicia Moreau de Justo 930, Dique 3.			

Viernes 27	HORARIO	OPCIÓN 1	OPCIÓN 2	OPCIÓN 3	OPCIÓN 4
Talleres simultáneos Bloque 4 	9:00 - 10:30	Oceano Azul, Oceano Rojo: ¿Dónde quiere nadar tu ONG con los delfines o los tiburones? Salón Santa Cecilia, Subsuelo. Bernard Ross, The Management Centre, Gran Bretaña.	¿Vamos al cine a ver Fundraising? Aula 112, 1º Piso. Juan Lapetini, Fundación Aguas, Argentina.	Cómo maximizar los recursos en eventos de recaudación y ser exitosos Aula 123, 1º Piso. Florencia Moliterno, APAC Cooperanza, y Leonardo Tambussi, Fix Argentina, Argentina.	Liderazgo y equipos... Mi liderazgo: Creando un mejor lugar para trabajar. Aula 110/111, 1º Piso. Benjamín Trajtman, CENAC, Chile.
COFFEE BREAK	10:30 - 11:00	Café - Networking.			
Talleres simultáneos Bloque 5 	11:00 - 12:30	El fundraiser influyente: cómo persuadir a grandes donantes para que colaboren al máximo. Salón Santa Cecilia, Subsuelo. Bernard Ross, The Management Centre, Gran Bretaña.	Ventajas y desafíos del F2F como técnica para llegar a miles de personas. Aula 110/111, 1º Piso. Coordina Lázaro Maisler, Oxfam, Argentina, con Daniel Gamboa Amnistía, y Alejandra Cosovschi, Fundación Huésped, Argentina.	Transformación Digital y Fundraising. Aula 112, 1º Piso. Filipe Pascoa, Trackmob, Brasil.	Los fundraisers, ¿Pensamos, planificamos y desarrollamos nuestra carrera profesional? Aula 123, 1º Piso. Alejandro Altman, Consultor, Argentina.
ALMUERZO	12:30 - 14:00				
Talleres simultáneos Bloque 6 	14:00 - 15:30	Oceano Azul, Oceano Rojo: ¿Dónde quiere nadar tu ONG con los delfines o los tiburones? Salón Santa Cecilia, Subsuelo. Bernard Ross, The Management Centre, Gran Bretaña.	Cómo navegar el mundo digital y lograr donantes para tu ONG. Aula 110/111, 1º Piso. Victoria López Lázzari, Médicos Sin Fronteras, Argentina.	Desarrollo de proyectos sostenibles y networking efectivo: el caso HOPE. Aula 112, 1º Piso. Luis Burbano, Sociedad de Lucha contra el cáncer, Ecuador.	Consejeros y directores ejecutivos: un dúo dinámico y necesario para la sustentabilidad económica. Aula 123, 1º Piso. Mariana Lomé, Udesa, Argentina.
COFFEE BREAK	15:30 - 16:00	Café - Networking.			
Plenario de cierre	16:00 - 17:30	Predicablemente irracional: cómo las neurociencias están cambiando el mundo del fundraising y el de la relación con los donantes y colaboradores. Bernard Ross, The Management Centre, Gran Bretaña. Salón Santa Cecilia - Subsuelo			

X Congreso Internacional



Para maximizar resultados



Plenarios y talleres

PLENARIO DE APERTURA

Fundraising ¿arte o ciencia?. Plenario Grupal con disertantes nacionales e internacionales.

Jueves de 9 a 10.30.

Salón Santa Cecilia, Subsuelo.

¿Qué es lo que importa cuando hacemos recaudación de fondos? ¿Se trata de la creatividad? ¿Serán los datos que obtenemos? ¿Cómo logramos impactar mejor en los posibles donantes? ¿Es el cálculo de leads y la inteligencia que podemos hacer con ellos? Desde AEDROS nos preguntamos si el fundraising es un arte o una ciencia... Razón o corazón... O tal vez ambos... En este plenario los expertos debatirán acerca de qué es lo que mejor funciona a la hora de recaudar, sabiendo que existen muchísimos factores para lograr el éxito y desde una perspectiva de ética y buenas prácticas para lograr resultados sostenibles.

PLENARIO CIERRE

Predeciblemente irracional: cómo las neurociencias están cambiando el mundo del fundraising y el de la relación con los donantes y colaboradores.

Bernard Ross, The Management Centre, Gran Bretaña.

Viernes de 16 a 17.30.

Salón Santa Cecilia, Subsuelo.

En este taller Bernard analiza las implicancias que tiene la ciencia en las decisiones de las personas involucradas en el sector social. Explorará cómo los campos vinculados a la

economía del comportamiento, neurociencias y la psicología evolutiva pueden ayudar a que fundraisers, campaigners y líderes del cambio social mejoren su trabajo. A través de numerosos casos y experiencias, desafiará muchos conceptos "tradicionales" del fundraising y campaigning tradicional y se basará en su último libro "Change For Good" en co autoría con Omar Mahmood, Director Global de Conocimiento en UNICEF Internacional.

TALLERES



Planificación y estrategia

Oceano Azul, Oceano Rojo: ¿Dónde quiere nadar tu ONG con los delfines o los tiburones?

Bernard Ross, The Management Centre, Gran Bretaña.

Viernes de 9 a 10.30 / Viernes de 14 a 15.30.

Salón Santa Cecilia, Subsuelo.

En este taller Bernard se enfocará sobre estrategia y en la necesidad de decidir si tu ONG desea operar compitiendo con otras de la mejor manera (océano rojo) o crear un espacio nuevo para ella donde la competencia sea irrelevante (océano azul). Basado en el libro de los profesores W. Chan Kim y Renée Maugborne de la INSEAD en Europa, explicará las diferencias entre estas dos estrategias que han influido en cómo las ONG más grandes desde MSF a UNICEF y Kiva han decidido aplicar estas ideas. Contará las diferencias entre ambas estrategias, mostrará casos de cómo empresas y organizaciones los han utilizado y compartirá cómo lo puedes aplicar a tu propia ONG.

Desarrollo de proyectos sostenibles y networking efectivo: el caso HOPE.

Luis Burbano, Sociedad de lucha contra el cáncer, Ecuador.

Viernes de 14 a 15.30. Aula 112, 1° piso.

Lebe contará como se diseñó el caso HOPE, el primer hospital Oncopediátrico en Ecuador donde partieron se elaboró el proyecto desde el inicio. Compartirá las diversas maneras de elaboración de proyectos en una hoja y cómo trabaja en el actual a través del uso de canvas para ONG, entre otras metodologías, logrando una planificación efectiva y sostenible. Hablará de proyectos y networking, hará trabajos en grupos para que puedan hacer un proyecto usando canvas para ONG.

Calculando y re calculando...Cómo pensar y re pensar tu plan de Fundraising.

María Lagos, Cáritas, Argentina.

Jueves de 14 a 15.30. Aula 116, 1° Piso.

María recorrerá los pasos claves a la hora de hacer tu planificación anual de Fundraising. Compartirá las herramientas y los indicadores más usados para analizar estrategias actuales, cómo decidir qué campañas continuar y cuáles dejar de realizar. ¿Cada cuánto se evalúa? ¿En función de qué parámetros se decide invertir? ¿Cómo calcular los ingresos de cada estrategia? ¿Cómo detectar nuevas oportunidades? Todo esto y mucho más en un taller para lograr un fundraising efectivo.

Indicadores de eficiencia.

Laura Allende, Médicos Sin Fronteras, Argentina.

Jueves de 11 a 12.30. Aula 110/111, 1° Piso.

En este taller Laura analizará los criterios e indicadores clave para medir el éxito de nuestras estrategias de recaudación de



fondos. ¿Por qué es importante medir nuestras estrategias de Fundraising? ¿Qué es importante medir? ¿Cómo hacerlo? ¿Cuál es la evolución? Analizará la eficiencia en costo-beneficio, cómo desarrollar operaciones sustentables y a su vez maximizar las posibilidades de la estrategia de tu ONG.

El nuevo ecosistema del fundraising.

Marcelo Iñarra Iraegui, Argentina.

Jueves de 16 a 17.30. Aula 112, 1° Piso.

En esta presentación Marcelo Iñarra Iraegui, miembro del Board de The Resource Alliance -responsable de la integración de contenidos junto con el panel asesor del evento conformado por los principales líderes de ONG y agencias internacionales- presentará el nuevo ecosistema del cambio social, y como el fundraising está mutando frente a las fuerzas de cambio como: la revolución tecnológica, los cambios de paradigma de los individuos como eje de la acción social, la transformación científica para disparar conductas pro-sociales, las nuevas narrativas y un liderazgo distribuido.

Donantes institucionales, grandes donantes y empresas

El fundraiser influyente: cómo persuadir a grandes donantes para que colaboren al máximo.

Bernard Ross, The Management Centre, Gran Bretaña.

Jueves de 11 a 12.30 y Viernes de 11 a 12.30.

Salón Santa Cecilia, Subsuelo.

En este taller Bernard explica cómo en el mundo cambiante de hoy se puede mejorar radicalmente las relaciones con los

donantes en el uno a uno. Basado en su libro "The Influential Fundraiser", Bernard nos contará cómo asegurar donaciones importantes en un proceso de cinco pasos. Explorará las motivaciones y maneras de aproximarse a ellos y lo mejor de todo es que lo podrás ensayar en vivo en su taller.

El ARTE de generar (y sostener) alianzas con empresas.

Carola Giménez, ITBA y Andrea Imbroglia, Cáritas, Argentina.

Jueves de 16 a 17.30. Aula 123, 1° Piso.

No hay gran ciencia en la generación de alianzas con empresas pero, en un mercado saturado de organizaciones ávidas de conseguir financiamiento, sí es un arte lograr que una empresa focalice en nuestra causa y decida apoyarla (¡y lo haga de manera sostenida!). En este taller, Carola y Andrea brindarán caminos posibles para captar la atención de las empresas, mostrar de manera atractiva nuestra propuesta, negociar acuerdos y mantenerlos (o mejorarlos) en el tiempo.

Pasos clave para la movilización de recursos con donantes institucionales internacionales.

Paula Brufman, Consultora, Argentina.

Jueves de 14 a 15.30. Aula 123, 1° Piso.

La expresión "donantes institucionales" suele referirse a las organizaciones que otorgan subvenciones a otras organizaciones o, a veces, a particulares, en un marco normativo que refleja el mandato de la organización. Los más comunes son organizaciones gubernamentales e intergubernamentales y fundaciones privadas u otras ONG que específicamente dan fondos a ONG. ¿Cómo deciden? ¿Sirve planificar rondas de viaje para lograr sus donaciones en el exterior? Estos donantes podrían cubrir presupuestos para varios años por varios millones

de dólares o en el caso de ONG más pequeñas, financiar solo actividades específicas o de única vez. Paula te contará cómo identificar donantes para tu causa, la evaluación y el potencial interés de los donantes, la admisibilidad de la propuesta desde la perspectiva del donante, la preparación de la presentación ante donantes institucionales y el seguimiento posterior. Se concentrará en donantes en el exterior y cómo concretar y presentar proyectos para conseguir esos apoyos.

Donantes individuales masivos y comunicación

Cómo impactar con historias inspiradoras y recaudar más.

Benjamín Trajtman, CENAC, Chile.

Jueves de 16 a 17.30. Aula 110/111, 1° Piso.

En este taller Benjamín compartirá ideas de su último libro. Te contará por qué las historias no se olvidan, cómo seleccionarlas o escribirlas. Repasará los Tips necesarios para relatar una buena historia, las etapas o la secuencia, puntos claves y las reflexiones. También incluirá historias para recaudación de fondos: el billete, la vaca, el columpio y regalar flores...

¿Conocemos todas las herramientas para captar?

Lázaro Maisler, Oxfam, Argentina.

Jueves de 16 a 17.30. Aula 116, 1° Piso.

En este taller Lázaro hará un repaso general de las herramientas disponibles a la hora de captar donantes individuales para generar la sustentabilidad de nuestras organizaciones. Redes sociales, telemarketing, f2f, whatsapp, correo postal, DRTV

en campañas 360 que nos permitan llegar masivamente a diferentes públicos. Todo lo que hay que saber antes de decidir por dónde comenzar a conseguir más gente convencida a apoyarnos.

Creatividad aplicada al fundraising... ¿arte o ciencia?

Norma Galafassi, in2action, Argentina.

Jueves de 14 a 15.30. Aula 112, 1° Piso.

En este taller Norma explorará todo lo que implica el proceso para llegar a una creatividad que sea efectiva para recaudar fondos. En un taller práctico y experimental, revisará casos y ejemplos incluidos los de los participantes, para ver cómo lograr ya sea con recursos propios o con la ayuda de proveedores externos campañas que funcionen. Te propondrá revisar los objetivos de la campaña, mensajes, cómo se vincula con el branding de la ONG, motivación, inspiración y muchos otros conceptos. ¡Vení con toda tu inspiración a pensar una campaña juntos!

Segmentación como base para la fidelización de donantes.

Pamela Gordon, Plan International, Ecuador.

Jueves de 14 a 15.30. Aula 110/111, 1° Piso.

Pamela explicará cómo establecer programas de comunicación y fidelización en base al conocimiento del comportamiento del donante, para así lograr que estos permanezcan vinculados a la organización aumentando su ciclo de vida. Este conocimiento se genera a través de la metodología de segmentación RFM, que analiza el comportamiento de los donantes en función de: el tiempo que ha transcurrido desde su última donación, la cantidad de donaciones realizadas y el valor monetario que corresponden a esas donaciones. Compartirá cómo: desarrollar un plan de fidelización, conocer cuáles son los donantes que

tienen más potencial de colaborar a futuro y optimizar las estrategias de captación en base al conocimiento del comportamiento del donante actual.

Transformación Digital y Fundraising.

Filipe Pascoa, Trackmob, Brasil.

Viernes de 11 a 12.30. Aula 112, 1° Piso.

Transformación Digital, Big Data, Blockchain, Inteligencia Artificial, Machine Learning, Algoritmos, Cookie, Bot, Python, Bitcoin, Gamification, Salesforce Einstein, Amazon AWS, IBM Watson y... fundraising..? que soy yo :/...En el taller ayudaremos a desmitificar algunos conceptos que parece que la humanidad tiene la obligación de conocer e ilustrar con casos empíricos de varias organizaciones. Presentaremos la campaña "unidos contra la corrupción" de Transparencia Internacional Brasil que a través de un abordaje innovador y de datos movilizó 600.000 personas sin inversión en medios. Vamos a trabajar juntos un conjunto de datos y compartir una caja de herramientas sencillas para clasificación de donantes, análisis de textos y sentimientos, análisis de inteligencia social y visualización, considerando datos que normalmente las organizaciones tienen disponibles.

El Yin y el Yang del telemarketing.

Viviana González, Balat, Argentina.

Jueves de 11 a 12.30. Aula 112, 1° Piso.

Con muchos seguidores y detractores, el telemarketing sigue siendo la herramienta por excelencia para convertir prospectos en donantes efectivos. En este taller, repasaremos los aspectos a tener en cuenta para que el proceso sea eficiente y respete las mejores prácticas de la industria. Pensaremos en primera persona y a través de distintos ejemplos el "customer

journey" ideal que deseamos para nuestros colaboradores y cómo llevarlo a la práctica.

Ventajas y desafíos del F2F como técnica para llegar a miles de personas.

Coordina Lázaro Maisler, Oxfam, Argentina

con invitados: Daniel Gamboa Amnistía, Argentina

y Alejandra Cosovschi Fundación Huésped.

Viernes de 11 a 12.30. Aula 110/111, 1° Piso.

Trabajar con equipos de calle que sensibilicen a las personas sobre nuestras causas es difícil pero no imposible. Mantenerlos motivados para cumplir con nuestros objetivos es un desafío constante sobre el que debemos trabajar pero que nos lleva a resultados muy alentadores. En este taller veremos distintos modelos de gestión: in house, tercerizado o híbrido. Indicadores y varias maneras de medirlos. Cómo manejar una de las técnicas que más éxito tiene en el mundo, de manera profesional y ética. Pondremos la cabeza y el corazón para potenciar la productividad de nuestras campañas de F2F.

Cómo navegar el mundo digital y lograr donantes para tu ONG.

Victoria López Lázzari, Médicos Sin Fronteras, Argentina.

Viernes de 14 a 15.30. Aula 110/111, 1° Piso.

En este taller Victoria te contará las claves para encontrar audiencias digitales y convertirlas en donantes de tu organización. Conocerás los casos más exitosos de campañas on line sus principales desafíos, errores y las diferentes plataformas que te ayudarán a lo más importante: ¡estar presente y movilizar al público adecuado! Además te mostrará paso a paso cómo crear un anuncio en Facebook y algunas claves para hacer publicidad con Google Ads.

¿Vamos al cine a ver Fundraising?

Juan Lapetini, Fundación Aguas, Argentina.

Viernes de 9 a 10.30. Aula 112, 1° Piso.

Juan explicará cómo integrar el vídeo en tu estrategia de comunicación de captación de recursos. Realizará un benchmarking de campañas, hablará de storytelling y las herramientas para evaluar el mejor uso y Pochoclo! Su objetivo es que los participantes se lleven la premisa de las mejores prácticas en video y validen que es una de las mejores estrategias de comunicación digital y marketing social que actualmente pueden utilizar las organizaciones en el Tercer Sector.

Cómo maximizar los recursos en eventos de recaudación y ser exitosos.

Florencia Moliterno, APAC Cooperanza,
y Leonardo Tambussi, Fix Argentina, Argentina.

Viernes de 9 a 10.30. Aula 123, 1° Piso.

Florencia y Leo desarrollarán ideas, contenidos y conceptos para diseñar eventos de desarrollo de recursos adaptados a la misión institucional. Incorporarás conocimientos, técnicas y metodologías que te permitan realizar acciones acorde a los objetivos de tu organización para, mediante el desarrollo de estrategias creativas e innovadoras en los eventos de recaudación, generar fondos para tu causa. Además, compartirán los casos de las ONG en las que trabajan.



Recursos Humanos, gobierno y gestión de equipos

Liderazgo y equipos... Mi liderazgo: Creando un mejor lugar para trabajar.

Benjamín Trajtman, CENAC, Chile.

Viernes de 9 a 10.30. Aula 110/111, 1° Piso.

En este taller Benjamín a través de su experiencia compartirá los secretos y tips para situar desde qué lugar potencio mi liderazgo en Fundraising. Repasará la dinámica de las gemas en un taller interactivo. ¿Qué se espera de mi liderazgo? ¿Qué competencias debo desarrollar? Dará respuestas a estas preguntas y muchas más usando el equalizador del liderazgo.

Consejeros y directores ejecutivos: un dúo dinámico y necesario para la sustentabilidad económica.

Mariana Lomé, Udesa, Argentina.

Viernes de 14 a 15.30. Aula 123, 1° Piso.

Mariana explorará los distintos modelos de relación entre el gobierno y la dirección ejecutiva de las OSC para alcanzar los mejores resultados posibles en el campo de la obtención de recursos. Las expectativas mutuas entre ambos roles, en un contexto cambiante y desafiante, suelen terminar en malos entendidos y desgastes. Es hora de diseñar nuevos modelos en esta relación, sincerando las posibilidades y compromisos de todas las partes, para alcanzar sinergias y lograr todos juntos nuevos recursos para la organización.

Habilidades sociales para trabajar en fundraising.

Milagros Olivera, UCA, Argentina.

Jueves de 11 a 12.30. Aula 116, 1° Piso.

El responsable de captación de fondos de una organización cumple varias funciones pero sobre todo interactúa con diferentes actores de manera constante y por diferentes medios. Asimismo, los procesos de búsqueda de fondos desde el diseño de su estrategia hasta la rendición de cuentas al donante son en general largos y complejos. Por ambas razones la persona o equipo que tienen a cargo este rol necesitan desarrollar habilidades específicas. En este taller Milagros presenta, describe y ejercita las habilidades sociales específicas del fundraiser o equipo de fundraising.

Los fundraisers, ¿Pensamos, planificamos y desarrollamos nuestra carrera profesional?

Alejandro Altman, Consultor, Argentina.

Viernes de 11 a 12.30. Aula 123, 1° Piso.

Mientras transcurre el tiempo ejerciendo nuestra tarea como responsables del desarrollo de recursos para las organizaciones, nosotros ¿Nos desarrollamos? ¿Nos tomamos el tiempo para pensar, planificar y desarrollar nuestro propio plan de carrera? ¿Es necesario? ¿Hay un tema de lealtad eterna con las causas a las que aportamos? El objetivo de generar recursos y donantes puede ser que no ha cambiado, pero sí han cambiado (y mejorado) las técnicas y herramientas, así como también existen nuevos enfoques y desafíos sobre cómo encarar nuestra carrera. En este taller los analizaremos juntos para lograr tener nuevas perspectivas sobre cómo concebimos el fundraising y despertar el desafío de mejorarnos continuamente.

Disertantes

(Por orden alfabético de Apellidos)
Las biografías completas en www.aedros.org

Laura ALLENDE

Directora Regional de Fundraising,
Médicos Sin Fronteras, Argentina.

Alejandro ALTMAN

Consultor Independiente, Argentina.

Paula BRUFFMAN

Consultora Independiente, Argentina.

Luis Eduardo BURBANO

Director de Proyectos, Sociedad de Lucha contra el Cáncer,
Ecuador.

Norma GALAFASSI

Directora de in2action, Fundraising & Communication,
Argentina.

Carola GIMÉNEZ

Directora de Relaciones para el Desarrollo,
ITBA, Argentina.

Viviana GONZÁLEZ

Gerente del Contact Center, Balat, Argentina.

Pamela GORDON

Coordinadora Regional de Individual Giving,
Plan International, Ecuador.

Andrea IMBROGLIA

Responsable de Relaciones Corporativas, Cáritas, Argentina.

Marcelo IÑARRA IRAEGUI

Director, marceloiniarra.com, Argentina.

María LAGOS

Coordinadora de Área de Desarrollo de Recursos,
Cáritas, Argentina.

Juan LAPETINI

Director, Fundación Aguas, Argentina.

Mariana LOMÉ

Directora y docente del Posgrado en Dirección
y Gestión de Organizaciones Sociales,
UDES, Argentina.

Victoria LÓPEZ LAZZARI

Responsable de Campañas Masivas,
Médicos Sin Fronteras, Argentina.

Lázaro MAISLER

Director de Public Engagement, OXFAM, Argentina.



María Florencia MOLITERNO

Directora Ejecutiva,
APAC Cooperanza, Argentina.

Milagros OLIVERA

Directora del Posgrado para Organizaciones Sociales,
UCA, Argentina.

Filipe PASCOA

Jefe de Inteligencia e Innovación, Trackmob, Brasil.

Bernard ROSS

Director de The Management Centre (=MC), Gran Bretaña.

Leonardo TAMBUSI

Socio Fundador, Fix Argentina, Argentina.

Benjamín TRAJTMAN

Fundador y Gerente, CENAC, Chile.

Más sobre aedros.org

AEDROS es la Asociación que nuclea a los profesionales que se dedican al desarrollo de recursos (*fundraising*) para organizaciones sociales y las causas que éstas promueven. A través de los años, se ha convertido en un espacio de referencia para todos los que velan por el financiamiento de las ONG y la práctica responsable de la filantropía. Es una asociación creada por y para los fundraisers: un lugar de encuentro, intercambio, aprendizaje y construcción conjunta de la profesión.

Los socios de AEDROS:

- Comparten un marco ético para el desarrollo profesional.
- Tienen acceso a una red de profesionales nacionales e internacionales.
- Comparten encuentros mensuales entre socios para intercambiar experiencias sobre temas de interés de la profesión.
- Obtienen descuentos especiales en todas las actividades de capacitación de AEDROS.
- Acceden a búsquedas laborales del sector en la bolsa de trabajo de AEDROS.
- Tienen acceso a la Biblioteca de AEDROS.

Asociate en
www.aedros.org
o de lunes a viernes
de 10 a 17 hs. en el
54 11 3221-2350 /
54 11 4382-7323
o escaneá este
código QR



COMISION DIRECTIVA

Presidente: María Lagos, *Cáritas Argentina.*

Vice presidente: Carola Giménez, *ITBA.*

Secretario: Guillermo González, *Obispado de San Isidro.*

Tesorera: Inés Felice, *Consultora Independiente.*

Vocal Titular: Julieta Rodríguez Seara, *Fundación Acnur.*

Vocal Suplente: María Florencia Moliterno, *APAC Cooperanza.*

Órgano de Fiscalización Titular: Lázaro Maisler,
Oxfam Argentina.

Órgano de Fiscalización Titular: Natalia Muiño,
Manos Abiertas Córdoba.

Órgano de Fiscalización Titular: Emiliano Raimondi,
Junior Achievement Argentina.

Ex-Presidentes: María de las Mercedes Fonseca (*Fund. Perez Companc*), Lázaro Manuel Maisler (*Oxfam Argentina*), Ana Garat (*Phylia*), Norma Galafassi (*in2action*), Mercedes de Campos de Oris de Roa, Arturo G. M. Prins (*Fund. Sales*).

STAFF:

Coordinadora General: Carolina Danuncio - direccion@aedros.org

Socios: Sabrina Córdoba - aedros@aedros.org

Administración: Nicolás Sinyasiki - secretaria@aedros.org

www.aedros.org +54 11 3221 - 2350 / 4382- 7323

@aedros @aedros @aedrosorg

Networking y algo más...

En estos dos días de arte y ciencia, te invitamos a **conocer colegas, intercambiar experiencias y construir nuevos vínculos**. No limites tu experiencia del Congreso sólo a los talleres y plenarios. La posibilidad de conocer a otros fundraisers es una gran oportunidad de aprendizaje que no encontrarás en otro lugar. ¡No te la pierdas!

■ **Coffee breaks:** entre taller y taller habrá 15 minutos para distenderse, tomar un café y conversar entre colegas y amigos.

■ **Brindis de Bienvenida:** luego del primer día de talleres y trabajo intenso, te invitamos a un informal y creativo brindis que realizaremos en **EL BOLEO BAR, Alicia Moreau de Justo 930, Dique 3 a las 18,30 hs del Jueves 26 de Septiembre**. Esta actividad es para todos los inscriptos en el Congreso y no tiene costo adicional. Un momento ideal para relajarse y compartir todas las emociones vividas en el Congreso. **¡TE ESPERAMOS!**

¡Muchas gracias!

■ Al Comité Académico: Norma Galafassi, Julieta Rodríguez Seara, María Lagos, Andrea Imbroglia, María Florencia Moliterno y Lázaro Maisler.

■ A la Comisión de Socios: Lázaro Maisler, Guillermo González, Laura Kulfas, Emiliano Raimondi y Vanina Vello.

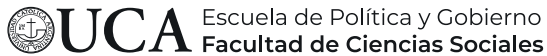
■ A los disertantes por su generosidad para compartir sus experiencias y aprendizajes de manera voluntaria.

■ A la Comisión Directiva, al equipo de AEDROS y a quienes se acercaron para sumar ideas, tiempo, recomendaciones y sugerencias.



¡Nos vemos en nuestro próximo
Congreso Internacional!

Coorganiza



Sponsor



Creatividad

Media Partner

Acompaña



X Congreso Internacional

Fundraising

Arte y

Ciencia

Para maximizar resultados

