



CURSO ONLINE TELEFORMACIÓN

# CAPTACIÓN DE FONDOS PRIVADOS PARA ONGS: Herramientas digitales y Plan de acción aplicado

18 DE FEBRERO 2026 – 11 DE MAYO DE 2026

Curso 100% bonificables FUNDAE



# Ficha técnica de la formación

**TITULO DEL CURSO:** CAPTACIÓN DE FONDOS PRIVADOS PARA ONGS: HERRAMIENTAS DIGITALES Y PLAN DE ACCIÓN APLICADO  
**MODALIDAD FORMATIVA:** TELEFORMACIÓN  
**HORAS DE CARGA LECTIVA:** 65 HORAS  
**FECHA DE INICIO:** 18 DE FEBRERO DE 2026  
**FECHA DE FINALIZACIÓN:** 11 DE MAYO DE 2026  
**CURSO 100% BONIFICABLE FUNDAE**

## Que te proponemos

### Formación práctica y transformadora

Queremos aportarte un contenido de valor y acompañarte a que lo apliques para mejorar en tu trabajo y en los resultados de tu organización. Tres razones para elegir nuestro curso:

1. Proponemos **3 sesiones voluntarias de mentorización individual** a cada alumno/a para el seguimiento del aprendizaje y su aplicación efectiva en su desarrollo profesional.
2. Ofrecemos **guías y fichas prácticas diseñadas** para que realices un plan operativo de captación de fondos privados con herramientas digitales
3. Puedes de forma voluntaria proponer **un caso práctico fin de curso**: tú nos propones una iniciativa que quieras lanzar y te la revisamos y mejoramos, para que tu entidad esté lista para la acción.

### Nos adaptamos a tu realidad

Formación online a través de una plataforma virtual intuitiva y fácil de usar. Ofrecemos lecciones y contenidos propios de carácter práctico, acompañados de anexos, foros de debate, chats y mensajería para una comunicación fluida y efectiva con tutores/as. Numerosos casos prácticos y videos explicativos de cada uno de los temas a trabajar.

# Nuestro programa de capacitación

## **UNIDAD DIDÁCTICA 1. ESTRATEGIA Y RECURSOS EN TU ENTIDAD PARA SER ATRACTIVA EN LA RECEPCIÓN DE FONDOS**

Política de financiación alineada con tu causa, valores y principios  
Comunicación con impacto y marketing con causa  
Orden administrativo y aspectos fiscales: donaciones deducibles  
Autodiagnóstico de la madurez de tu entidad en captación de fondos  
Preparando tu estrategia de captación de fondos privados  
Aplicación práctica: diseña la base de tu estrategia de captación de fondos paso a paso

## **UNIDAD DIDÁCTICA 2. CONSTRUYENDO UNA BASE SOCIAL DE SOCIOS/AS Y DONANTES COMPROMETIDOS/AS**

La causa que inspira y la burbuja de personas vinculadas a la entidad  
Quienes son nuestros donantes y formas de participar  
Campañas para la captación de donantes. Customer Journey del donante.  
Crowdfunding  
Acciones de fidelización de donantes  
Aplicación práctica: define tu “buyer persona” y una campaña directa de creación de compromiso

## **UNIDAD DIDÁCTICA 3. GRANDES DONANTES**

Que es un gran donante y por qué es estratégico  
Mapa de identificación de grandes donantes  
Argumentario de propuesta de valor: construye la tuya  
Grandes donantes empresariales y RSC  
Grandes donantes particulares. Abitestato  
Patrocinio y mecenazgo. Marco jurídico y fiscal  
Balance para el gran donante ROI económico y social  
Aplicación práctica: diseño de una línea de grandes donantes adaptada a la entidad

## **UNIDAD DIDÁCTICA 4. ACCIONES DE CAPTACIÓN DE FONDOS DE MICRODONACIONES**

Eventos para captar fondos: claves de tipos de eventos y acciones que funcionan  
Motivaciones de los donantes y mensajes clave  
Diseñando el evento: ejemplos prácticos en diferentes ámbitos del deporte, la cultura, la restauración o el ocio  
El desarrollo del evento: organización, participación, visibilidad y fórmulas de aumento del compromiso  
Transparencia y comunicación de los resultados a las personas participantes y su entorno  
Valoración de resultado interno: coste por euro captado. Retorno social y relacional  
Aplicación práctica: diseño de una acción concreta de microcaptación para tu entidad

## **UNIDAD DIDÁCTICA 5. EMBUDOS DE CAPTACIÓN CON EMAIL MARKETING PARA ONGS**

El email marketing para ONGs: que es un embudo de captación, diferencias entre vender y movilizar apoyo y email como canal de relación a largo plazo: campañas de socios, fidelización y seguimiento

Construcción de la base de datos de forma legal y ética

Embudo de email paso a paso

Redacción de emails con propósito

Medición y mejora continua

## **UNIDAD DIDÁCTICA 6. EMBUDOS DE CAPTACIÓN CON WHATSAPP BUSINESS PARA ONGS**

WhatsApp Business: diferencias entre WhatsApp personal y Business. Cuando usar WhatsApp en una ONG: atención a personas, campañas solidarias, seguimiento de socios

Configuración de WhatsApp Business paso a paso: perfil de empresa, mensajes automáticos, catálogo de servicios solidarios

Organización y gestión de contactos: etiquetas, listas de difusión vs grupos. Buenas prácticas para no ser invasivas

Embudo de captación por WhatsApp: interés, confianza y acción. Integración con la campaña online

## **Quienes te acompañarán en el aprendizaje**



**Julia Serrano**

Consultora, mentora y docente en IA aplicada al marketing digital. gestión de proyectos, redes sociales y organizaciones

**José Javier Romero**

Consultor, docente y tutor de procesos de planificación estratégica, dirección de personas, gestión de proyectos, y gestión económica y fiscal de organizaciones sociales

## Precio de la formación

**PRECIO MATRICULA: 410 EUROS EL CURSO COMPLETO**

**PRECIO MATRICULA CON GESTIÓN DE BONIFICACIÓN: 451 EUROS**

Si la entidad quiere realizar su propio proceso de bonificación aportamos toda la documentación necesaria sin coste alguno

## Proceso de matriculación

Para matriculararte pincha aquí y rellena los datos:

<http://ongexcelentes.com/matricula>

Cuanto tengamos tu solicitud, nos pondremos en contacto contigo para conocernos y terminar juntos el proceso de matrícula



## Te escuchamos si necesitas una propuesta a medida

**CONTACTA CON NOSOTROS AL 696 09 04 91**

**MAIL: [JOSEJAVIER.ROMERO@ONGEXCELENTESES.COM](mailto:JOSEJAVIER.ROMERO@ONGEXCELENTESES.COM)**

**VISITANOS EN [WWW.ONGEXELENTESES.COM](http://WWW.ONGEXELENTESES.COM)**

**ONGEXCELENTESES - CAJA DE RESONANCIA SOCIAL, SL**

**TELEFONO DE CONTACTO: 696 09 04 91**

**MAIL DE CONTACTO: [JOSEJAVIER.ROMERO@ONGEXCELENTESES.COM](mailto:JOSEJAVIER.ROMERO@ONGEXCELENTESES.COM)**