



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
Quiénes 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. Abintestato
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 matricularte 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@ONGEXCELENTES.COM

VISITANOS EN WWW.ONGEXCELENTES.COM

ONGEXCELENTES - CAJA DE RESONANCIA SOCIAL, SL

TELEFONO DE CONTACTO: 696 09 04 91

MAIL DE CONTACTO: JOSEJAVIER.ROMERO@ONGEXCELENTES.COM