

Descripció:

- Estudiar les fonts de finançament d'una empresa
- Trobar alternatives de finançament bancari i no bancari existents per tal d'obtenir liquiditat
- Estudiar els actius no líquids i la seva conversió en actius que generin liquiditat
- Conèixer la gestió de les situacions concursals.

Continguts:

- Context
 - Context social
 - Context econòmic
 - Context econòmic en el Tercer Sector
 - Tendències de futur en el Tercer Sector
 - Elements clau per a la captació de recursos
 - Captació: tendències del sector no lucratiu
 - Guanyar la confiança dels col·laboradors
- Fons privats
 - L'augment del volum de donacions
 - El màrqueting directe
 - Les visites domiciliàries
 - Face to face
 - Telemarketing
 - Telemaratones
 - Loteries i rifes
 - Herències i llegats
 - Organització d'esdeveniments
 - Venda de productes de consum
 - Fidelització dels col·laboradors actuals
 - Accions amb grans donants
 - Actualització de les quotes dels socis
 - Campanyes de publicitat
 - La col·laboració de les persones famoses
 - La col·laboració de les empreses
 - Finançament a través de fundacions privades
- Finançament públic
 - Recomanacions i criteris d'actuació per a la relació amb les AAPP
 - Identificació d'interlocutors. Creació i manteniment de BD
 - Formes bàsiques de col·laboració amb les AAPP
 - Les convocatòries: tipologies, publicitat i difusió, requisits
 - Redacció d'un projecte: de la idea al paper
 - L'assignació de l'IRPF
- Noves tecnologies i captació de fons