



EL CONSEJO SOCIAL DE LA UNIVERSIDAD DE JAÉN ORGANIZA:

LA CONFERENCIA Y EL TALLER “PEDIR ES UN ARTE PARA CREAR RELACIONES MÁGICAS”

Técnicas y habilidades para PEDIR con mucho ARTE

SILVIA BUESO SARDINERO

3 de marzo de 2022. 10:00 h. Salón de Grados 1 Edificio de Dirección y Gestión (C1)

INTRODUCCIÓN

¿Eres captador de fondos? ¿Vas como loco o loca buscando y pidiendo pasta para financiar tu proyecto o causa? Seguramente lo hagas así por impaciencia, por emergencia o por librarte de esta tarea lo antes posible. Da igual la razón. Pon el freno y para.

Pedir no va de precipitarse y lanzar a modo de metralleta propuestas en las que, en un primer sopetón, le pones cifras frías a tu causa o proyecto.

En esta conferencia y taller, los asistentes aprenderán las técnicas, las habilidades y la actitud para pedir –o vender- y alcanzar los resultados comerciales, de fidelización, y de captación de fondos.

OBJETIVOS

Transformación personal

- Sabrán cómo afrontar sus miedos, sus vergüenzas y sus creencias limitantes para pedir.
- Comunicar con gancho el proyecto o causa, marcando la diferencia y dejando huella.
- Potenciar las habilidades de escucha activa, de intuición, de preguntar y saber cómo mantener conversaciones para cerrar acuerdos ganadores.
- Conocerse mejor, ser auténticos y aprender a vencer el no por respuesta.
- Sentirse cómodos y orgullosos al pedir y conseguir al contar con un método fácil de aplicar en su día a día.

Resultados tangibles y visibles

- Reforzar las técnicas de captación y de fidelización de partners y donantes para lograr así los tan deseados resultados.
- Identificar y definir el perfil ideal de partner y donante para explorar posibles acuerdos ganadores de colaboración.
- Preparar dossiers de patrocinio y propuestas de valor que causen impacto.
- Cerrar visitas con los interlocutores adecuados.
- Fidelizar a los partners y donantes de manera deliberada y planificada.
- Saber qué pasos dar en cada momento y qué acciones son las más oportunas para pedir con eficacia, siendo fiel a los valores y esencia de cada uno.



Universidad
de Jaén

Consejo Social

QUÉ RESUELVE LA CHARLA Y EL TALLER

- Estar estresados y desesperados por no lograr los objetivos marcados.
- Vivir cada petición como un acto vergonzoso, intimidatorio y temerario.
- Retrasar peticiones que son clave para la supervivencia del proyecto o causa.
- Tener miedo a cerrar el chiringuito por no contar con los fondos para sobrevivir.
- Buscar herramientas fáciles, prácticas y útiles para pedir, con corazón y consciencia, y conseguir así las metas.
- No reconocerse al pedir porque actúan y fingen ser alguien que no son.

SOBRE SILVIA BUESO

Silvia Bueso es conferenciante, formadora y mentora, creadora del “El arte de pedir”, un método para aprender a “pedir sin pedir” como vía para captar fondos para entidades sin ánimo de lucro y gestores de proyectos y eventos; para comunicar con gancho tu talento y tu proyecto; para captar y fidelizar clientes para el negocio o bien para reinventarse profesionalmente y conseguir el trabajo ideal. Las claves del método están plasmadas en su libro “El arte de pedir para conseguir tus objetivos” (Editorial CulBucks), que ha sido muy bien recibido por los medios.

El método “El arte de pedir” nace gracias a la experiencia de Silvia en puestos de responsabilidad en el ámbito de la comunicación corporativa para diversas empresas y multinacionales y como captadora de fondos de la Fundación ESADE. Posteriormente, ha completado el Programa de Desarrollo Directivo de ESADE, es coach certificada por ICF y ha cursado el programa internacional de liderazgo de CTI. Silvia también es Licenciada en Derecho por la Universidad de Barcelona y Periodismo por la Universidad Pompeu Fabra.

www.silviabueso.com