ICUFOR
Cursos de Formación Permanente Universitaria

Curso de Formación Permanente

Presentación de Proyectos a Financiadores y Patrocinadores

6 ECTS | 150 horas | Online, a tu ritmo

Formación acreditada por
Universidad de Vitoria-Gasteiz EUNEIZ



Acerca de ICUFOR

ICUFOR es un centro privado de formación online, Centro Acreditado y Autorizado por la Universidad EUNEIZ de Vitoria-Gasteiz. Diseñamos e impartimos Cursos de Formación Permanente universitarios, pensados para la actualización y la especialización de profesionales en activo.

Nuestros cursos se estudian a tu ritmo en un campus virtual propio y terminan con el diploma de la Universidad EUNEIZ y con certificados de ICUFOR verificables.

Centro acreditado
Universidad EUNEIZ

100 % online
Campus virtual propio

Equipo docente
Disponible todo el curso



Metodología de estudio

Campus virtual propio
Estudias desde cualquier lugar y dispositivo, sin horarios.

Aprendizaje autónomo, pero acompañado
Tú marcas el ritmo y nuestro equipo de docentes resuelve tus dudas y orienta tu estudio.

Contenido del curso en PDF
El material principal, para estudiarlo a fondo, tema a tema.

Abstract de cada tema
Su síntesis, para situarte al empezar y repasar al final.

Presentación con los aspectos clave
Lo esencial de cada bloque, para jerarquizar y fijar.

Cuestionarios de evaluación
De respuesta múltiple, uno por tema.



Campus virtual

Mis cursos
Tu progreso y el siguiente tema por estudiar

Materiales
Contenido en PDF, Abstract y presentación con los aspectos clave

Cuestionarios de evaluación
Tu nota y la revisión de tus respuestas

Equipo docente
Consulta por escrito, chat y asesor de IA a cualquier hora

Secretaría
Certificados en PDF con código de verificación

Pagos y facturas
Descarga de facturas en PDF



Presentación del programa



Adquiere las herramientas necesarias para transformar tus ideas en proyectos financiables con este Curso de Formación Permanente en Presentación de Proyectos a Financiadores y Patrocinadores de ICUFOR. En un contexto donde la competencia por recursos es cada vez mayor, dominar las técnicas de captación de fondos se ha convertido en una competencia imprescindible para profesionales de todos los sectores. Te preparamos para destacar ante inversores, fundaciones, administraciones públicas y empresas patrocinadoras con propuestas sólidas y convincentes.

A lo largo del programa, profundizarás en el ecosistema de financiación actual, desde el crowdfunding hasta las alianzas público-privadas, aprendiendo a identificar y segmentar potenciales financiadores según tu proyecto.

Duración
150 horas

Créditos
6 Créditos ECTS

Metodología
Online

Matriculación
Permanente

Objetivos del curso

Conocer el ecosistema de financiación y patrocinio de proyectos, diferenciando sus tipologías, modelos, marcos normativos y tendencias emergentes.

Diseñar proyectos orientados a la captación de recursos, utilizando el marco lógico y la teoría del cambio como herramientas de formulación y argumentación estratégica.

Desarrollar documentos de presentación, dossieres profesionales y presupuestos rigurosos, aplicando técnicas de redacción persuasiva, diseño visual y planificación financiera.

Saber llevar a cabo presentaciones orales de alto impacto ante financiadores, empleando técnicas de pitch, oratoria, lenguaje no verbal y gestión de objeciones.

Identificar financiadores y patrocinadores potenciales, aplicando metodologías de prospección, segmentación estratégica y mapeo de stakeholders financieros.

Elaborar propuestas de valor y casos de inversión diferenciados, integrando evidencias empíricas y metodologías de medición de impacto adaptadas al perfil del financiador.

Dominar técnicas de comunicación persuasiva y storytelling, construyendo narrativas estratégicas adaptadas a distintos perfiles de financiadores y canales de presentación.

Implementar estrategias de negociación, seguimiento y fidelización de financiadores, gestionando la rendición de cuentas, la formalización de acuerdos y la captación recurrente de recursos.

Temario

01 Fundamentos del ecosistema de financiación y patrocinio de proyectos

1.1. Delimitación conceptual: financiación, patrocinio, mecenazgo, inversión y crowdfunding
1.2. Evolución histórica de las formas de financiación de proyectos
1.3. Tipología de fuentes de financiación según su naturaleza y procedencia
1.4. Marco normativo y regulatorio aplicable a la financiación y el patrocinio de proyectos
1.5. Panorama actual y tendencias emergentes en la captación de recursos

02 Identificación, análisis y segmentación de financiadores y patrocinadores potenciales

2.1. Tipología de agentes financiadores y patrocinadores en el ecosistema actual
2.2. Análisis de las motivaciones, intereses y expectativas de los distintos financiadores
2.3. Metodologías de investigación y prospección de potenciales financiadores
2.4. Criterios de evaluación y selección que aplican los financiadores en sus procesos de decisión
2.5. Segmentación estratégica y priorización de financiadores objetivo para el proyecto
2.6. Construcción del mapa de stakeholders financieros del proyecto

Temario

03 Diseño estratégico del proyecto orientado a la captación de financiación

3.1. Principios de diseño de proyectos con orientación a la financiabilidad y la competitividad
3.2. Alineación del proyecto con las prioridades y convocatorias de los financiadores
3.3. Marco lógico y teoría del cambio como herramientas de diseño y argumentación
3.4. Definición de objetivos estratégicos, objetivos específicos y resultados esperados del proyecto
3.5. Análisis de viabilidad técnica, económica y organizativa del proyecto
3.6. Planificación temporal, cronograma de actividades y distribución de hitos del proyecto
3.7. Identificación y gestión de riesgos asociados al proyecto

Temario

04 Construcción de la propuesta de valor y del caso de inversión del proyecto

4.1. Concepto y componentes de una propuesta de valor diferenciada dirigida a financiadores
4.2. Metodologías para la construcción del caso de inversión o caso de apoyo del proyecto
4.3. Cuantificación del impacto social, económico y ambiental del proyecto
4.4. Análisis competitivo y posicionamiento diferencial del proyecto frente a alternativas
4.5. Validación y refuerzo de la propuesta de valor mediante evidencias y avales externos

Temario

05 Elaboración del documento de presentación y el dossier del proyecto

5.1. Estructura y componentes esenciales del documento de presentación del proyecto
5.2. Técnicas de redacción persuasiva orientada a financiadores y evaluadores externos
5.3. Diseño visual, maquetación profesional y presentación gráfica del dossier
5.4. Formularios de solicitud y candidaturas a convocatorias competitivas
5.5. Adaptación del dossier según el tipo de financiador y el canal de presentación utilizado
5.6. Documentación complementaria, anexos técnicos y cartas de apoyo institucional
5.7. Revisión integral, control de calidad y corrección de errores frecuentes en la elaboración del dossier

Temario

06 Presupuestación y planificación financiera del proyecto orientada a financiadores

6.1. Principios fundamentales de la presupuestación de proyectos en contextos de financiación externa
6.2. Estructura de costes y tipología de partidas presupuestarias del proyecto
6.3. Metodologías de estimación y justificación económica de las partidas presupuestarias
6.4. Estrategias de cofinanciación y diversificación de fuentes de recursos financieros
6.5. Proyecciones financieras, construcción de escenarios y análisis de sensibilidad
6.6. Requisitos de justificación económica y auditoría según los distintos tipos de financiador

07 Técnicas de comunicación persuasiva y storytelling aplicados a la captación de recursos

7.1. Fundamentos de la comunicación persuasiva en contextos de presentación ante financiadores
7.2. El storytelling como herramienta estratégica para la construcción narrativa del proyecto
7.3. Diseño de mensajes clave adaptados a diferentes audiencias y perfiles de financiadores
7.4. Comunicación visual y diseño de soportes gráficos para la presentación del proyecto
7.5. Gestión de la conexión emocional y la construcción de credibilidad ante el interlocutor
7.6. Errores comunicativos frecuentes en la captación de recursos y estrategias de corrección

Temario

08 El pitch: diseño, preparación y ejecución de presentaciones orales ante financiadores

8.1. Tipología de pitch según el contexto, la audiencia y el objetivo de la presentación
8.2. Estructura y guionización estratégica del contenido del pitch
8.3. Diseño de materiales de apoyo visual para la presentación oral del proyecto
8.4. Técnicas de oratoria, expresión corporal y lenguaje no verbal en el pitch
8.5. Preparación y gestión de la ronda de preguntas, objeciones y dudas de los financiadores
8.6. Presentaciones en formato virtual y entornos digitales de financiación
8.7. Simulación, ensayo sistemático y retroalimentación constructiva para la mejora del pitch
8.8. Gestión del estrés y la ansiedad en presentaciones de alta exigencia ante evaluadores

Temario

09 Negociación y cierre de acuerdos de financiación y patrocinio

9.1. Fundamentos de la negociación aplicada a la captación de financiación y patrocinio
9.2. Preparación estratégica de la negociación con financiadores y patrocinadores
9.3. Técnicas y tácticas de negociación adaptadas a diferentes tipos de financiadores
9.4. Estructuración de acuerdos, definición de contrapartidas y condiciones de colaboración
9.5. Aspectos legales y contractuales en la formalización de acuerdos de financiación y patrocinio
9.6. Gestión de la relación y la comunicación profesional durante la fase de cierre del acuerdo

10 Seguimiento, rendición de cuentas y fidelización de financiadores y patrocinadores

10.1. Importancia estratégica del seguimiento y la rendición de cuentas en la relación con financiadores
10.2. Diseño de sistemas de seguimiento y monitorización del proyecto financiado
10.3. Elaboración de informes de progreso, informes finales y memorias de resultados
10.4. Medición y comunicación del impacto generado al financiador tras la ejecución del proyecto
10.5. Estrategias de fidelización, retención y captación recurrente de financiadores

Titulación y certificados

Diploma de la Universidad EUNEIZ

Al aprobar todos los cuestionarios de evaluación recibes el **diploma en formato digital** de Curso de Formación Permanente, con sus 6 créditos ECTS y 150 horas.

Certificados de ICUFOR

Se descargan en PDF desde la Secretaría del campus, con un código único y QR para verificarlos.


EUNEIZ

El Rector de Universidad EUNEIZ

considerando que, conforme a la legislación y normativa universitaria vigente,

con nº de identificación , ha superado los estudios correspondientes y conforme a lo dispuesto en la legislación vigente, a las Normas de Organización y Funcionamiento de Universidad EUNEIZ, en colaboración con expide el presente título de

dirigido a Enfermería, realizado entre el 05 de abril de 2023 y el 31 de mayo de 2023, con una asignación de 375 horas (15 créditos ECTS), por haber acreditado convenientemente los requisitos exigidos por la normativa vigente aplicable.

Dado en Vitoria-Gasteiz, a 31 de mayo de 2023

La interesada

El Rector
(Por asignación R.R. de 01/04/23)

Universidad de Vitoria-Gasteiz EUNEIZ

Nº Registro: 4250

Director del Centro de Extensión Universitaria

Titulación Propia de Universidad EUNEIZ

Universidad de Vitoria-Gasteiz EUNEIZ

Proceso de matriculación

1 **Pulsa «Matricularme» en la ficha del curso**
Completa tus datos personales y de facturación.

2 **Elige la forma de pago**
Tarjeta, PayPal o transferencia bancaria.

3 **Entra en el campus y empieza**
Recibes por correo tus datos de acceso y, en cuanto se confirma el pago, tienes el temario completo. La matrícula está abierta todo el año.

Matricúlate | Más información



Métodos de pago

Pago único
El precio se abona una sola vez, sin cuotas ni renovaciones.

Seguridad
Pago online en la pasarela de Stripe o de PayPal.

Flexibilidad
Tarjeta de crédito o débito, PayPal o transferencia.

Acceso inmediato
Con tarjeta o PayPal, el campus se activa al momento.

Simplicidad
Matrícula y pago en dos pasos.

Facturación
Facturas en «Pagos y facturas» del campus.



¿Por qué elegir ICUFOR?

01

Formación accesible

Formación universitaria rigurosa y acreditada, íntegramente online y compatible con tu trabajo.

02

Calidad universitaria

Cada curso está acreditado por la Universidad EUNEIZ, con su memoria académica y sus créditos ECTS.

03

Impulso a tu carrera

Contenidos de utilidad práctica y una titulación que suma en méritos, concursos y bolsas de empleo.

04

Especialización

Cada curso trata una única temática a fondo: combínalos y construye tu propio itinerario.

05

Atención de calidad

Consultas al equipo docente por escrito o por chat, y un asesor de IA a cualquier hora.

¿Por qué elegir ICUFOR?

06 **Contenidos actualizados**
Los cursos se revisan periódicamente para incorporar las novedades de cada ámbito.

07 **El curso, por escrito**
Cada tema en tres formatos: contenido en PDF, Abstract y presentación con los aspectos clave.

08 **Autónomo, pero acompañado**
Tú decides tu ritmo y nuestro equipo de docentes resuelve tus dudas y orienta tu estudio.

09 **Enseñanza adaptada**
Sin horarios ni conexiones obligatorias: seis meses para terminar, ampliables si lo necesitas.

10 **Estudio sencillo e intuitivo**
Un campus virtual propio, sin instalar nada y accesible desde cualquier dispositivo.

¿Necesitas más información?

Te contamos cómo funciona el curso, los plazos y la titulación, sin compromiso.

www.icufor.com

info@icufor.com

+34 858 895 080

+34 746 044 519

Formación acreditada por Universidad de Vitoria-Gasteiz EUNEIZ

