

GRABACIÓN SEMINARIO WEB CREA TU PROPUESTA DE VALOR GANADORA EN TIEMPOS INCIERTOS

- LUGAR:** Entorno virtual. Exclusivamente on line. C/. Serrano Anguita 13. Madrid.
- FECHA:** Jueves 22 de octubre 2020
- ORGANIZA:** Asociación Española de Fundaciones

INTRODUCCIÓN

¿Sufres o te bloqueas cada vez que tienes un encuentro con voluntarios, donantes, tus beneficiarios o cualquier público objetivo para hablar sobre tu fundación o causa porque no tienes una propuesta de valor consistente y diferenciadora? Tener una propuesta de valor ganadora es fundamental. Y lo importante no es sólo **crearla**, sino también ser tú mism@ el mejor **portavoz de la propuesta** de valor de tu proyecto, fundación o causa. En otras palabras, crear tu propuesta de valor diferenciadora es tan importante como saber persuadir comunicando en persona, ya sea en presencial u online, el contenido y el **relato de ambición** ante tus públicos. Este tándem es clave para conseguir los objetivos que te plantees en tiempos inciertos.

En este seminario web, los participantes saldrán con las ideas claras sobre cómo construir su propuesta de valor, verán **ejemplos de propuestas** bien armadas y también aprenderán las **técnicas para comunicar** la propuesta, poniendo toda la atención en crear relaciones de valor y de beneficio mutuo con su audiencia.

OBJETIVOS:

- Comprensión sólida de **los básicos para construir una propuesta de valor** ganadora, compartiendo ejemplos ^o conseguido sus objetivos.
- Facilitar **una guía práctica para construir un relato genuino y diferenciador** que deje huella en los públicos. (*Se entregará la guía para crear una propuesta de valor ganadora a los asistentes).
- **Potenciar las habilidades de comunicación** online para compartir la propuesta de valor y cerrar colaboraciones ganadoras.

PROGRAMA

- 10:00– 10:10** Bienvenida e introducción
- 10:10- 11:30** Las claves para crear y comunicar tu propuesta de valor ganadora
- 11:30-12:00** Preguntas y respuestas

Con la colaboración:

PONENTE

Silvia Bueso



Silvia Bueso es conferenciante, formadora y mentora, creadora de '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 CulBuchs), 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.

CUOTA DE INSCRIPCIÓN ACCESO A LA GRABACIÓN:

| | |
|--|------|
| Fundaciones asociadas a la AEF y la Coordinadora de ONGD: | 20 € |
| Particulares y entidades no asociadas: | 40 € |