



*Veritus Group Academy es la única fuente de formación para cualquier persona involucrada en la recaudación de donaciones mayores para organizaciones sin ánimo de lucro, ya sea que trabaje en primera línea con los donantes o como director. Los cursos de VGA ofrecen una formación completa sin los costes de viaje y alojamiento de otros cursos el cual le ahorra hasta un 40% de lo que invertiría en ir a un seminario o conferencia de procuración de fondos. Obtendrá revisiones personalizadas, discusiones en grupo y materiales de alta calidad que han sido probados y han demostrado su eficacia en la aplicación.*

## OFERTA DE CURSOS

### Certificación para Ejecutivos de Donaciones Mayores

Si un nuevo recaudador de fondos o si ya tiene experiencia y busca nuevas herramientas y habilidades, este curso es para usted. Este curso online ofrece una formación completa sobre el método Veritus de recaudación de fondos para las donaciones mayores.

Aprenderá sobre el cultivo del donante, métricas para evaluar su desempeño, hasta herramientas prácticas que será imprescindible utilice en su trabajo.

**Registro aquí:** [Curso de Febrero](#) | [Curso de junio](#) | [Curso de agosto](#)

**Inicio de curso:**

- feb 14 a mayo 13
- junio 6 a sept. 2
- ago. 29 a dic. 2

**Costo:** \$1,997usd

Pregunta por los descuentos para grupos, inscripción anticipada y código LANZA.

**Certificación**

- 36 horas de acreditación CFRE.
- El completar el curso lo convierte en un Estudiante Veritus.

### Certificación para directores de Procuración de Fondos

Este curso proporcionará una base en la filosofía de la recaudación de fondos para las donaciones mayores junto con herramientas concretas y orientación para ayudarle a gestionar al personal, los presupuestos, las relaciones interdepartamentales y el programa general.

Aprenderá desde sus funciones como director de procuración de fondos, cómo manejar a su equipo de trabajo, criterios de evaluación para todos los colaboradores, estrategias para incrementar las donaciones que recibe su organización, cultivo de donantes, entre otras herramientas.

**Registro aquí:** [Curso de Febrero](#) | [Curso de junio](#) | [Curso de agosto](#)

**Inicio de curso:**

- feb. 14 a mayo 13
- junio 6 a sept. 2
- ago. 29 a dic. 2

**Costo:** \$1,997usd

Pregunta por los descuentos para grupos, inscripción anticipada y código LANZA.

**Certificación**

- 36 horas de acreditación CFRE.
- El completar el curso lo convierte en un Estudiante Veritus.



## Certificación curso para Donaciones Medianas

La recaudación de fondos de nivel medio es una prioridad creciente para las organizaciones sin ánimo de lucro. Este curso ofrece una formación completa para que los líderes y el personal de recaudación de fondos donaciones medianas aprendan la estructura y los sistemas para crear o mejorar su programa.

Se le guiará a través de los componentes clave necesarios para asegurar que su programa está bien estructurado, los desafíos comunes que vemos que las organizaciones experimentan, y las estrategias necesarias para tener un programa exitoso y próspero. Los participantes tardan entre 36 y 42 horas en completar este curso auto guiado de 6 módulos durante un período de 11 semanas, que termina con un examen final opcional.

Si necesita añadir la recaudación de fondos de nivel medio a su programa, o su programa actual tiene problemas, este es el curso para sus gerentes y personal de primera línea.

**Registro aquí:** [Curso de marzo](#) | [Curso de junio](#) | [Curso de septiembre](#)

### Inicio de curso:

- mar. 7 a junio 3
- junio 20 a sept. 16
- sept. 19 a dic. 16

### Costo: \$1,997usd

Pregunta por los descuentos para grupos, inscripción anticipada y código LANZA.

### Certificación

- 36 horas de acreditación CFRE.
- El completar el curso lo convierte en un Estudiante Veritus.

## Realiza peticiones de donativo efectivas

¿Cómo pasar la conversación con los donantes hacia peticiones de donativo? Este curso de seis semanas de duración le permitirá superar sus temores y realizar peticiones efectivas teniendo un *engagement* con sus donantes. Aprenderá sobre la estructura y planificación necesaria para hacer solicitudes de donativos, y le ayudará a mantener conversaciones significativas con los donantes en cada etapa de la relación.

Este curso utiliza un nuevo e innovador modelo llamado Permission-Based Asking Model™ como camino para solicitar con éxito. Como participante, también recibirá una hora de consultoría individual con un coach de Veritus especializado en trabajar con recaudadores de fondos de donaciones mayores. Su entrenador le ayudará a identificar y superar sus barreras para hacer la petición.

**Registro aquí:** [Curso de enero](#) | [Curso de mayo](#) | [Curso de septiembre](#)

### Inicio de curso:

- ene. 24 a abril 1
- mayo 9 a julio 15
- sept. 12 a nov. 18

### Costo: \$997usd

Pregunta por los descuentos para grupos, inscripción anticipada y código LANZA.

### Certificación

- 17 horas de acreditación CFRE



## Desarrolla relaciones significativas con tus donantes

Estrategias y herramientas para crear conexiones significativas con donantes por medio digitales.

- ¿Cómo aplicar la filosofía Veritus hacia la recaudación de fondos en esta era digital?
- Planeación digital del contacto con donante.
- ¿Cómo realizar propuestas sin tener contacto físico?
- Herramientas indispensables para tener éxito utilizando e incorporando la tecnología.

**Registro aquí:** [Curso de enero](#) | [Curso de mayo](#) | [Curso de octubre](#)

### Inicio de curso:

- ene. 31 a marzo 25
- mayo 16 a julio 8
- oct. 24 a dic. 16

### Costo: \$997usd

Pregunta por los descuentos para grupos, inscripción anticipada y código LANZA.

### Certificación

- Acreditación CFRE después de completar el curso.

## La economía de los donativos mayores

Este curso proporcionará a los líderes la formación que necesitan para fortalecer su programa de captación de fondos, comprender la economía de los donativos mayores y cómo diversificar sus ingresos y, en última instancia, crear un próspero ecosistema de donantes.

A veces, sus MGOs están haciendo un buen trabajo, pero debido a que su "flujo" de donantes (adquisición, cultivo, programa de nivel medio) no es saludable, usted no está consiguiendo nuevos donantes importantes en su sistema. Al aprender las herramientas y estrategias clave para evaluar un programa de captación de fondos, los líderes verán mayores ingresos netos, una cartera de donantes saludable y podrán apoyar mejor a su equipo.

**Registro aquí:** [Curso de marzo](#) | [Curso de junio](#) | [Curso de octubre](#)

### Inicio de curso:

- Mar. 28 a mayo 20
- junio 27 a ago. 19
- oct. 10 a dic. 9

### Costo: \$997usd

Pregunta por los descuentos para grupos, inscripción anticipada y código LANZA.

### Certificación

- 19 horas de acreditación CFRE



## Principios sobre los legados para el éxito de los procuradores de fondos

Los legados tienen una reputación de ser complicados y hasta a veces nos pueden llegar a asustar. La realidad es que para realmente tener una conexión significativa con los donantes se debe tener un gran entendimiento de la ciencia de los legados y tener una cultura de colaboración con su equipo de procuración de fondos.

Este curso le dará las herramientas necesarias para cambiar la narrativa que tiene con los donantes acerca de los legados y la manera en que usted demuestra su servicio hacia ellos será un rol importante para satisfacer las pasiones e intereses del donante y tener éxito con los legados.

**Registro aquí:** [Curso de marzo](#) | [Curso de agosto](#) | [Curso de octubre](#)

<b>Inicio de curso:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• mar. 14 a abril 22</li><li>• ago. 8 a sept. 16</li><li>• oct. 31 a dic. 9</li></ul>	<b>Costo:</b> \$497usd Pregunta por los descuentos para grupos, inscripción anticipada y código LANZA.	<b>Certificación</b> 19 horas de acreditación CFRE
---	---	---

---

## Descubre las pasiones e intereses de tus donantes

¿Conoce las pasiones e intereses de su donante? Es decir, ¿los conoce de verdad? Si no es así, no es algo extraño. Muchas organizaciones y recaudadores de fondos luchan por conocer las verdaderas pasiones e intereses de sus donantes porque hay otras cosas que se interponen.

Como:

- La creencia de que el donante siempre ha dado al Programa X, esa es su pasión.
- No saber de qué manera profundizar cuando un donante dice: "¡Me encanta todo lo que hacen en tu organización!".
- No saber qué hacer cuando un donante no parece tener una conexión fuerte con la organización y con usted.

Si está preparado para aprender a descubrir realmente las pasiones e intereses de su donante y cómo utilizar esa información para servir mejor a su donante, ¡este curso es para usted!

**Registro aquí:** [Curso de febrero](#) | [Curso de abril](#) | [Curso de agosto](#) | [Curso de noviembre](#)

<b>Inicio de curso:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• feb. 14 a marzo 11</li><li>• abr. 25 a mayo 20</li><li>• ago. 15 a sept. 9</li><li>• nov. 14 a dic. 16</li></ul>	<b>Costo:</b> \$297 usd Pregunta por los descuentos para grupos, inscripción anticipada y código LANZA.	<b>Certificación</b> 6 horas de acreditación CFRE
--	--	--



## Suscripción mensual

### Suscripción mensual VGA

¿Está preparado para realizar algunos cambios en su enfoque de la captación de fondos que le ayuden a establecer relaciones auténticas y significativas con los donantes, a aumentar los ingresos netos y a fortalecer la cartera de donantes de su organización? Los cambios pequeños e incrementales pueden tener un impacto significativo y darle más enfoque y dirección a su estrategia de donantes.

Este programa de suscripción mensual le ofrece contenidos sobre temas críticos para su éxito en la captación de fondos. Cada mes, le enseñaremos un tema valioso y le proporcionaremos una vía directa para integrarlo en su práctica de captación de fondos.

**Suscripción mensual**  
Cualquier momento

**Precio:** \$27 usd mensuales  
Pregunta por los descuentos LANZA

## Capacitaciones para grupos grandes

Si es de tu interés capacitar a un grupo grande de tu organización, contáctanos para platicar sobre el tipo de capacitación que requieren y cómo podemos ayudarte a ofrecerte una experiencia que se ajuste a sus necesidades.