



Veritus Group Academy es tu fuente integral de capacitación para cualquier persona involucrada en donaciones de nivel medio, grandes donaciones o donaciones planificadas para organizaciones sin fines de lucro, ya sea trabajando directamente con los donantes o como gestor. Nos asociamos contigo para apoyarte durante tu capacitación con seguimientos personalizados, discusiones en grupo, una comunidad en línea dinámica y materiales de alta calidad, probados y efectivos en su implementación.

2026 CURSOS

Curso de Certificación para Recaudadores de Grandes Donaciones

Ya seas un recaudador de fondos nuevo o con experiencia y buscando nuevas herramientas y habilidades, este curso es para ti. Este curso en línea ofrece una formación completa en la metodología de Veritus para la recaudación de grandes donaciones. Serás guiado a través de un programa de aprendizaje progresivo que desarrolla cada tema mediante medios interactivos, lecturas, ejercicios prácticos y habilidades aplicables. Recibirás herramientas y aplicaciones prácticas, además de una ruta de capacitación flexible que se adapta a tu horario. Los participantes tardan entre 36 y 42 horas en completar este curso de 8 módulos de autoaprendizaje a lo largo de un periodo de 13 semanas. Además, tendrás acceso de por vida al material para consultarlo cuando lo necesites

Registrate: [Feb Cohort](#) | [June Cohort](#) | [Aug Cohort](#) | Oct Cohort

Elige tu fecha:
Febrero 9
Junio 8
Agosto 24
Octubre 19

Costo:
\$1,997 dólares

Certificación:
36 horas CFRE.

Curso de Certificación para Gestores y Directivos de Recaudación de Fondos

La gestión de un programa de grandes donaciones requiere conocimientos, habilidades y herramientas que rara vez se enseñan en la universidad. Este curso proporciona una base en la filosofía de la recaudación de grandes donaciones, junto con herramientas concretas y orientación para gestionar tu personal, presupuestos, relaciones interdepartamentales y el programa general. Ideal tanto para gerentes y directivos nuevos como experimentados

Registrate aqui: [Feb Cohort](#) | [June Cohort](#) | [Aug Cohort](#) | Oct Cohort



Elige tu fecha:
Febrero 9
Junio 8
Agosto 24
Octubre 19

Costo:
\$1,997 dólares

Certificación:
36 horas CFRE.

www.VeritusGroup.com

859-212-6262

academy@veritusgroup.com

Curso de Certificación en Recaudación de Fondos de Nivel Medio

La recaudación de nivel medio es una prioridad creciente para las organizaciones sin fines de lucro. Este curso ofrece una capacitación integral para Oficiales de Nivel Medio, enseñando la estructura y los sistemas necesarios para gestionar el programa de manera excepcional. Se abordarán los componentes clave, los desafíos comunes y las estrategias necesarias para un programa exitoso

Regístrate aquí: [Feb Cohort](#) | [June Cohort](#) | [Aug Cohort](#) | Oct Cohort

Elige tu fecha:
Febrero 9
Junio 8
Agosto 24
Octubre 19

Costo:
\$1,997 dólares

Certificación:
36 horas CFRE.

Descubriendo las Pasiones e Intereses de tu Donante

¿Conoces realmente las pasiones e intereses de tu donante? Si no, eso no es inusual. Este curso está diseñado para aprender a descubrir verdaderamente las pasiones de tus donantes y utilizar esa información para servirles mejor.

Regístrate aquí: [March Cohort](#) | July Cohort | Oct Cohort

Elige tu fecha

Marzo 10-Abril 18
Julio14-Agosto 22
Octubre 6-Noviembre 14

Costo:

\$45 dólares

Certification

6 Horas para certificarse.

CURSOS MAS SOLICITADOS

Solicitudes Eficaces a Donantes

¿Cómo pasar de la vacilación a pedir con entusiasmo? Este curso de seis semanas te ayuda a superar tus miedos y a comprometerte activamente con las donaciones de tus donantes. Enseña la



estructura y planificación necesarias para solicitar la donación y te guía para tener conversaciones significativas con los donantes en cada etapa de la relación.

El curso utiliza un modelo nuevo e innovador llamado "Solicitudes Basadas en Permisos™" como un camino hacia el éxito en la solicitud de donaciones. Como participante, recibirás además una hora de consultoría individual con un coach de Veritus especializado en recaudación de grandes donaciones. Este coach te ayudará a identificar y superar las barreras que te impiden realizar la solicitud.

[Register here](#)

La Economía del Pipeline de Grandes Donaciones

Este curso proporcionará a los líderes la capacitación necesaria para fortalecer su programa de recaudación de fondos, entender la economía de las grandes donaciones y cómo diversificar los ingresos, creando en última instancia un ecosistema de donantes próspero.

A veces, tus Oficiales de Grandes Donaciones (MGOs) están haciendo un buen trabajo, pero debido a que el "pipeline" de donantes (adquisición, cultivo, programa de nivel medio) no es saludable, no están ingresando nuevos donantes importantes en el sistema. Aprendiendo las herramientas y estrategias clave para evaluar un programa de recaudación, los líderes podrán incrementar los ingresos netos, mantener un pipeline de donantes saludable y brindar mejor apoyo a su equipo.

[Register here](#)

Principios de Donaciones Planificadas para el Éxito de Todo Recaudador

¿Cuando escuchas "donaciones planificadas" te desconectas? Las donaciones planificadas suelen parecer difíciles o exclusivas para los Oficiales de Donaciones Planificadas. Sin embargo, para construir relaciones auténticas con tus donantes, es esencial comprender las donaciones planificadas y fomentar una cultura de colaboración entre departamentos.

Si eres Oficial de Donaciones Planificadas, este curso te mostrará cómo estamos cambiando la narrativa alrededor de estas donaciones y el rol importante que tienes en cumplir con las pasiones e intereses de tus donantes más allá de los legados.

Para los Oficiales de Grandes Donaciones o líderes en recaudación, este curso brindará información valiosa sobre cómo hablar con donantes principales acerca de legados. También ganarás perspectiva sobre cómo colaborar con el área de donaciones planificadas para servir mejor a tus donantes.

[Register here](#)



Creando conexiones significativas con tus donantes

¿Estás construyendo relaciones significativas con tus donantes? Crear conexiones puede ser un desafío si no cuentas con la estructura adecuada para comunicarte de manera intencionada con tus donantes.

Este curso proporciona un sistema y una estructura completos para crear planes de comunicación individualizados para tus donantes principales. También aprenderás sobre todos los tipos de puntos de contacto que puedes usar, tanto digitales como tradicionales, para relacionarte de manera significativa con tus donantes, compartiendo cosas que respondan a sus intereses y pasiones.

[Register here](#)

Descubriendo las pasiones e intereses de tus donantes

¿Conoces las pasiones e intereses de tus donantes? ¿De verdad los conoces? Si no es así, no es raro. Muchas organizaciones y recaudadores de fondos luchan por conocer las verdaderas pasiones e intereses de sus donantes porque otros aspectos se interponen en el camino.

Si estás listo para aprender a descubrir realmente las pasiones e intereses de tus donantes y cómo utilizar esa información para servir mejor a tu donante, ¡entonces este curso es para ti!

[Register here](#)

Cómo iniciar un programa de nivel intermedio

¿Sabes cuántos donantes están pasando a hacer donaciones importantes cada año? Probablemente no sean tantos como podrían. Si eres como la mayoría de las organizaciones, tienes un atasco en tu flujo que está haciendo que los donantes se queden en el nivel intermedio.

Crear un programa de nivel intermedio es una de las mejores y más productivas estrategias que puedes emplear para fortalecer tu flujo de donantes, mover a más donantes hacia contribuciones importantes y aumentar los ingresos netos.

[Register here](#)



Cómo iniciar un programa de grandes donaciones

Creemos firmemente que la mayor fuente de crecimiento de ingresos para las organizaciones sin fines de lucro vendrá a través de una mejor gestión y ejecución de estrategias de grandes donaciones. Crear un programa exitoso de grandes donaciones es mucho más que simplemente contratar a un Oficial de Grandes Donaciones.

En este curso, aprenderás cómo iniciar tu programa, incluyendo todos los pasos necesarios para organizar tus datos correctamente, desarrollar un sistema y estructura que mantenga a tu recaudador de fondos enfocado en el trabajo de gestión de cartera, y recibir orientación sobre cómo encontrar y contratar al Oficial de Grandes Donaciones adecuado.

[Register here](#)

Introducción al Plan de Compromiso de Donantes

Obtén una breve introducción a los fundamentos de cómo utilizar nuestra popular herramienta de gestión de cartera, el Plan de Compromiso de Donantes, con tus donantes en este mini curso.

[Register here](#)

Introducción a la Calificación de Donantes

Obtén una breve introducción a los fundamentos de cómo calificar a los donantes para tu cartera en este mini curso. [Register here](#)

Introducción al uso de solicitudes basadas en permisos

Obtén una breve introducción a los fundamentos del uso de solicitudes basadas en permisos con tus donantes en este mini curso. [Register here](#)

ENTRENAMIENTOS PERSONALIZADOS PARA GRUPOS DISPONIBLES

Se invita a grupos de recaudadores de fondos y gerentes a participar en todos los cursos de VGA, con becas especiales para grupos e individuales. Los grupos de 20 personas o más pueden contactar al equipo de LANZA para explorar la posibilidad de una experiencia personalizada y exclusive. Para más información, comunícate con Maria Fernanda Portilla Landa ProcFondos@lanzaa.com y pregunta las becas.