



FUNDRAISING I SALUT

Mecenatge estratègic: on propòsit i impacte es troben

Què motiva els donants estratègics a col·laborar?
Com prenen les decisions i què els connecta amb la nostra causa?

Dilluns 30 de juny. De 10h a 14.30h

Auditori Esteve (CEK) i transmissió en directe
C/ Rosselló, 149-153. 08036. Barcelona

Retransmissió en directe: <https://youtube.com/live/1FEcvNxMWoQ?feature=share>



La Summer School celebra una nova edició de la jornada dedicada al fundraising i la captació de fons en els àmbits de la salut i la recerca biomèdica.

La jornada “Mecenatge estratègic: on propòsit i impacte es troben” té com a objectiu aprofundir en el coneixement dels grans donants i organitzacions donants: què els mou a col·laborar, com prenen les seves decisions i què esperen dels projectes i entitats amb les quals s’impliquen. Una trobada adreçada a professionals de la salut, la recerca i la captació de fons per identificar les claus que permeten connectar amb aquests aliats estratègics i construir relacions sòlides i transformadores.

Objectius de la jornada:

- Analitzar el paper creixent dels grans donants i de les organitzacions donants com a agents de canvi en el finançament de la salut.
- Proporcionar eines i estratègies per establir relacions sòlides i duradores amb aquests aliats estratègics.
- Compartir experiències d’èxit i identificar els factors clau que afavoreixen el seu compromís sostingut amb la nostra causa.
- Posar en valor la col·laboració amb ells com a motor de retorn social, científic i reputacional.

10:00 h Benvinguda i inauguració de la VIII edició de la Clínic Summer School

- Dr. Josep M. Campistol, director general, Hospital Clínic Barcelona.
- Dra. Montse Viladomiu, vicepresidenta de la Fundació Vila Casas.
- Dr. Joan Escarrabill, coordinador del Consell Acadèmic de la Clínic Barcelona Summer School.
- Núria Vilamajó, responsable de mecenatge, Hospital Clínic Barcelona.

10:30 h Ponència inspiracional | Del compromís a l'acció: per què donen els grans donants?

(sessió en anglès)

Reflexions per entendre les motivacions que impulsen la filantropia estratègica.

- David Canarutto, director de Relacions amb el Sector Privat en The Global Fund.

11:15 h Taller pràctic | Com captar aliats estratègics: connectar, generar confiança i convèncer

(sessió en castellà)

Eines i estratègies per construir relacions sòlides amb donants corporatius i estratègics.

- Silvia Bueso, consellera delegada i fundadora "El arte de pedir" / Conferenciant i experta en fundraising, vendes i comunicació persuasiva.

12:15 h Pausa – café

12:45 h Taula rodona | Casos d'èxit en mecenatge de la salut: què funciona i per què

Experiències reals d'aliances transformadores amb donants i organitzacions.

- Laura Lorenzo Parra, directora de comunicació i captació de fons, Gasol Foundation.
- Sonia Mulero, directora general, Fundació Banc Sabadell.
- Rafael Faus, gerent de la Fundació Bosch Aymerich.

Moderador:

- Sílvia Benaiges, presidenta de l'Associació de Professionals del Fundraising de Catalunya.

13:35 h Diàleg. Què esperen de nosaltres? El retorn de la col·laboració

Conversa amb donants per entendre com viuen la col·laboració, què esperen i què valoren.

- Doris Casares, directora de comunicació externa, relacions institucionals i Assumptes Públics de Mango.
- Lourdes Bullich, cap d'Assumptes Públic i Comunicació de Condís Supermercats.
- Yolanda Rosique, directora de Sostenibilitat de Munich.

Moderador:

- Cristina Salvador, fundadora de Both People & Comms.

14:25 h Cloenda

- Núria Vilamajó, responsable de mecenatge, Hospital Clínic Barcelona.



Inscripciones

