

**Pedir con confianza**

**Congreso Hemisférico de la AFP**  
**4 de junio , 2019**

William F. Bartolini, Ph.D., ACFRE  
Principal, Bartolini Philanthropic  
wbartolini@hotmail.com

Tweet: @BillBartolini

---

---

---

---

---

---

---

---

**META**

Darte herramientas útiles que  
puedas usar para pedirle a alguien  
que sea voluntario, que asista a  
algo o que done.

*Nota: ¡Tendrás que practicar!*

© William Bartolini, 2019 2

---

---

---

---

---

---

---

---

**Agenda**

**Preparación**

1. Desarrollar una actitud positiva
2. Entender el proceso de tu prospecto
3. Saber lo que estás pidiendo y el impacto que tendrá

© William Bartolini, 2019 3

---

---

---

---

---

---

---

---

**Agenda**

Petición

1. Cuándo y dónde pedir
2. Planteamientos de transición
3. Replantear el “porqué” o el caso
4. Hacer la petición

© William Bartolini, 2019 4

---

---

---

---

---

---

---

---

**Agenda**

Respuestas y seguimiento

1. Responder a las objeciones
2. El cierre con la acción siguiente
3. Seguimiento

© William Bartolini, 2019 5

---

---

---

---

---

---

---

---

Pon de lado  
tus inquietudes  
personales acerca del  
dinero

© William Bartolini, 2019 6

---

---

---

---

---

---

---

---

Eres parte de una gran y noble profesión

- La gente que dona o sirve como voluntaria para ayudar a otros...
  - es más feliz
  - vive más tiempo
- Y tú ...
  - eres parte del proceso y ¡vivirás más tiempo y serás más feliz también!

7

---

---

---

---

---

---

---

---

Eres parte de una gran y noble profesión

Donar y ser voluntario ayuda a la gente a sentirse en control ...

- Especialmente pacientes con cáncer
- Para aquellos que sufren
- Para aquellos que quieren dejar un legado o hacer que sus vidas importen

8

---

---

---

---

---

---

---

---

Eres parte de una gran y noble profesión

*No estás pidiendo dinero, le estás pidiendo a la gente que haga cosas maravillosas y extraordinarias.*

9

---

---

---

---

---

---

---

---

## Agenda

### Preparación

1. Desarrollar un actitud positiva
2. Entender el proceso de tu prospecto
3. Saber lo qué estás pidiendo y qué impacto va a tener

© William Bartolini, 2019 10

---

---

---

---

---

---

---

---

## La trayectoria del prospecto para donar

No saber	Conocimiento	Experiencia	Decisión
Consciente	Comprensión	Compromiso	Acción



© William Bartolini, 2019 11

---

---

---

---

---

---

---

---

## Emociones

*Dele a su prospecto*  
*Experiencias*  
*que tengan*  
*Impacto Emocional*

12

---

---

---

---

---

---

---

---

**Investigaciones nos dicen que...**

Antes de donar sangre, la gente considera...

- Su actitud acerca de la organización o sobre donar sangre
- Cómo piensan que sus seres queridos se sentirán acerca de donar su sangre, y
- ¿Piensan que realmente pueden donarla?

*Ajzen, 1981*

© William Bartolini, 2019 13

---

---

---

---

---

---

---

---

**Cuatro preguntas acerca de la toma de decisiones**

1. ¿Está el prospecto emocionalmente involucrado?
2. ¿Tiene el/la prospecto una actitud positiva?
3. ¿Qué piensan los demás?
4. ¿Realmente puede (el/ella)?

© William Bartolini, 2019 14

---

---

---

---

---

---

---

---

**Agenda**

Preparación

1. Desarrollar una actitud positiva
2. Entender el proceso de tu prospecto
3. Saber lo que estás pidiendo y el impacto que tendrá

© William Bartolini, 2019 1

---

---

---

---

---

---

---

---

### Presentar los argumentos para lograr el apoyo

¿Qué estás pidiendo?  
¿Qué impacto va a tener?  
¿Por qué ahora? ¿Qué sucede si no se hace?  
¿Por qué no puedes hacerlo de otra manera?

*Tus argumentos de apoyo formalizan y profesionalizan tu petición*

© William Bartolini, 2019 16

---

---

---

---

---

---

---

---

### Presentar el caso verbalmente

¿Podrías brevemente enunciar:

1. el gran problema social que debe abordarse?
2. porque tu organización está excepcionalmente calificada para atender este problema?
3. porque su involucramiento es crítico para resolver el problema?
4. si recibes el apoyo cuál sería el resultado?

© William Bartolini, 2019 17

---

---

---

---

---

---

---

---

### Presentar el caso verbalmente

1. Estamos enfrentando una epidemia de embarazo infantil cuyo costo es enorme , en carreras truncadas, pobreza continua y niños enfermos.
2. El Centro Bellflower, con 25 años abordando el tema de los problemas de abuso infantil, está excepcionalmente calificado para enfrentarse al embarazo infantil.
3. Como no se dispone de ayuda gubernamental el apoyo filantrópico privado es esencial.
4. Con el apoyo de usted, podremos revertir las vidas de 100 niñas embarazadas y prevenir 100 embarazos adicionales, a través de...

© William Bartolini, 2019 18

---

---

---

---

---

---

---

---

## Agenda

### Petición

1. Cuándo y dónde pedir
2. Planteamientos de transición
3. Plantea el caso en dos frases
4. Hacer la petición

© William Bartolini, 2019 19

---

---

---

---

---

---

---

---

## ¿Cuándo hacer la petición?

- Pregunta cuando sepas la respuesta.  
*Haz una evaluación de cuál sería la respuesta y haz la pregunta cuando sea casi seguro que vas a recibir la respuesta que quieres,*
- En el momento adecuado. No cuando el prospecto esté distraído sino cuando pueda escuchar y pueda considerar legítimamente la pregunta.  
*No preguntes porque quieres hacer la pregunta, sino porque quieres oír la respuesta.*

© William Bartolini, 2019 20

---

---

---

---

---

---

---

---

## ¿Dónde debo hacer la petición?

1. En la organización
2. En un restaurante
3. En las oficinas del prospecto
4. En la casa del prospecto
5. En la casa del presidente de la campaña
6. Otras opciones ~ ¿en el bosque?

© William Bartolini, 2019 21

---

---

---

---

---

---

---

---

### Expresiones de transición

- Dense confianza tú y tu socio
- Ellos conducen la conversación
- Ellos le hacen saber al prospecto lo que viene a continuación

© William Bartolini, 2019 22

---

---

---

---

---

---

---

---

### Expresiones de transición

- Bob, ya hemos estado hablando de este proyecto y veo que realmente estás interesado. Nos gustaría platicar contigo sobre la posibilidad de expandir este proyecto.

© William Bartolini, 2019 23

---

---

---

---

---

---

---

---

### Expresiones de transición

Y mi favorita, la pre-petición:

- Mary, me encanta ver como te iluminas cuando hablas del avance que estamos logrando con esto niños. Quisiéramos pedirte que hicieras una inversión substancial en este proyecto, pero no estoy seguro cómo podríamos hacerlo. ¿Cómo te gustaría que hiciéramos la petición?

© William Bartolini, 2019 24

---

---

---

---

---

---

---

---



## El enfoque de cuatro pasos de Laura Fredricks

1. **El calentamiento** (5 minutos)
2. **La petición** (6 minutos)
  - Presentación de transición
  - Reformula el caso en dos frases
  - Haz la petición
3. **Comentarios e inquietudes del prospecto** (10 minutos)
4. **El cierre/seguimiento** (4 minutos)

Fredricks (2006), páginas 80 a 94  
© William Bartolini, 2019 25

---

---

---

---

---

---

---

---

## Expresiones de transición

- Sally, por mucho tiempo has apoyado la organización XYZ y nos gustaría hablar contigo para profundizar nuestra relación y que se tenga un impacto significativo en las vidas de estos niños.

© William Bartolini, 2019 26

---

---

---

---

---

---

---

---

## Formula el caso en 2 frases

32% de los niños y niñas de esta comunidad han sido víctimas de abuso. Nuestro compromiso es que todo niño y niña crezca sin miedo a la violencia física y además poder proporcionar asesoría a los padres y capacitación para eliminar este crucial problema, pero vamos a necesitar ir de la mano con la comunidad para lograrlo.

© William Bartolini, 2019 27

---

---

---

---

---

---

---

---

**La petición... (15 Segundos)**  
**Ten confianza, se positivo, específico y genuino.**

1. Te invitamos a que sea copresidente (codirector) de nuestro Comité de Inversiones y que consideres hacer un donativo de \$50,000 al Centro de Tecnología Richard von Borgen.
2. ¿Considerarías tener un compromiso similar al mío, para...?
3. ¿Considerarías establecer la dotación de becas Stellar para estudiantes que la merezcan con un donativo de \$10,000.00?
4. ¿Nos ayudarías a redefinir lo que es un donativo de liderazgo para nuestra comunidad?

© William Bartolini, 2019 28

---

---

---

---

---

---

---

---

**Agenda**

**Respuestas y seguimiento**

1. Responder a las objeciones
2. El cierre con la acción siguiente
3. Seguimiento

© William Bartolini, 2019 29

---

---

---

---

---

---

---

---

**Antes de responder:**

- Pregunta
- Sondea
- Refrasea

Mi amigo Jill Pranger ([jill@PrangerPhilanthropic.com](mailto:jill@PrangerPhilanthropic.com)) dice que los prospectos tienen 4 inquietudes potenciales ...

- Cantidad, Área, Oportunidad o Ventajas

© William Bartolini, 2019 30

---

---

---

---

---

---

---

---

### Anticiparse a las Objeciones

Fredricks (2006) pp. 189-198

- La petición es muy alta
- Miedo de que los activos (assets) sean insuficientes
- Petición (o proyecto) incorrecto
- Desacuerdo con la organización
- Necesita más tiempo
- Necesita hablarlo con otras personas
- Se siente más a gusto con un donativo más pequeño

© William Bartolini, 2019 31

---

---

---

---

---

---

---

---

### Inocular

- Si sientes que el prospecto probablemente tenga objeciones, anticipáte a resolverlas
- Si encuentras que hay ciertos patrones de objeciones entre las peticiones para la organización, respóndelas con anticipación.
- Contar cuentos o una narrativa y metáforas pueden ser buenas herramientas de inoculación

© William Bartolini, 2019 32

---

---

---

---

---

---

---

---

### Sentir, Sintió, Encontró

- Primero ponte en el lugar de tu prospecto y dile que entiendes como *se siente*.
- Luego cuéntale de alguien que *se sintió* de la misma manera.
- A continuación comparte la historia de cómo esa otra persona *encontró* la solución y porqué hizo el donativo.

© William Bartolini, 2019 33

---

---

---

---

---

---

---

---

### Sentir, sintió, encontró

- *Entiendo como te sientes, Stephen, estamos pidiéndote un compromiso muy grande.*
- *Daniel se sintió de la misma manera cuando hablamos de su donativo para esta campaña.*
- *Pero cuando supo que podría pagar su compromiso en tres años, encontró que podría hacer un donativo significativo y apoyar los importantes resultados de la campaña*

© William Bartolini, 2019 34

---

---

---

---

---

---

---

---

### En resumen

1. Deja de lado tus inquietudes personales sobre el dinero.
2. Recuerda, eres un facilitador que empoderas a la gente para que haga el bien.
3. Encuentra el lugar y el momento correctos para hacer la petición.
4. Ten listas tus expresiones de transición de tal forma que el prospecto sepa en dónde estás en la conversación.

© William Bartolini, 2019 35

---

---

---

---

---

---

---

---

### En resumen

1. Asegúrate que puedes presentar el caso claramente para la petición en sólo dos frases.
2. PIDE con confianza – y después ¡cállate y escucha!
3. HAZ preguntas aclaratorias... ¿es la cantidad o el momento?
4. Usa Sentir, Sintió, Encontró para abordar las objeciones.
5. Seguimiento: manda una nota personal de agradecimiento y llama para una respuesta.

© William Bartolini, 2019 36

---

---

---

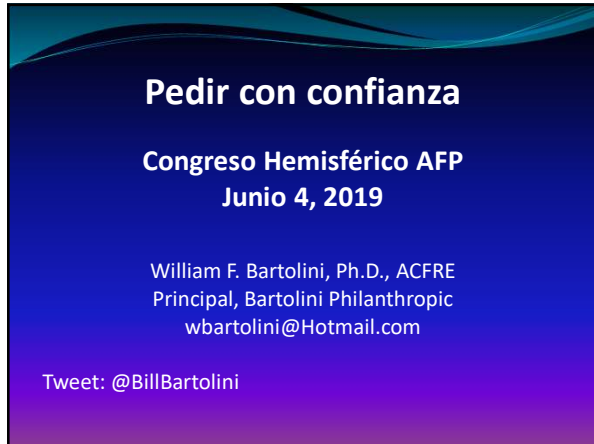
---

---

---

---

---



---

---

---

---

---

---

---

---