



Técnicas de negociación para elaborar una solicitud correcta

Ana Flavia Godoi - Brasil

9º Congreso Hemisférico de Fundraising Latinoamerica

Mexico 2019

Ana Flavia Godoi



- **Board Member** - *Brazilian Fundraisers Association (ABCR)*
- **Development Coordinator** - *Seconci-Rio*
 - Responsible for fundraising strategies
 - Built 200+ corporate partnerships in 2018
- **Coach/Trainer** for conducting lectures & workshops

Main areas of expertise:

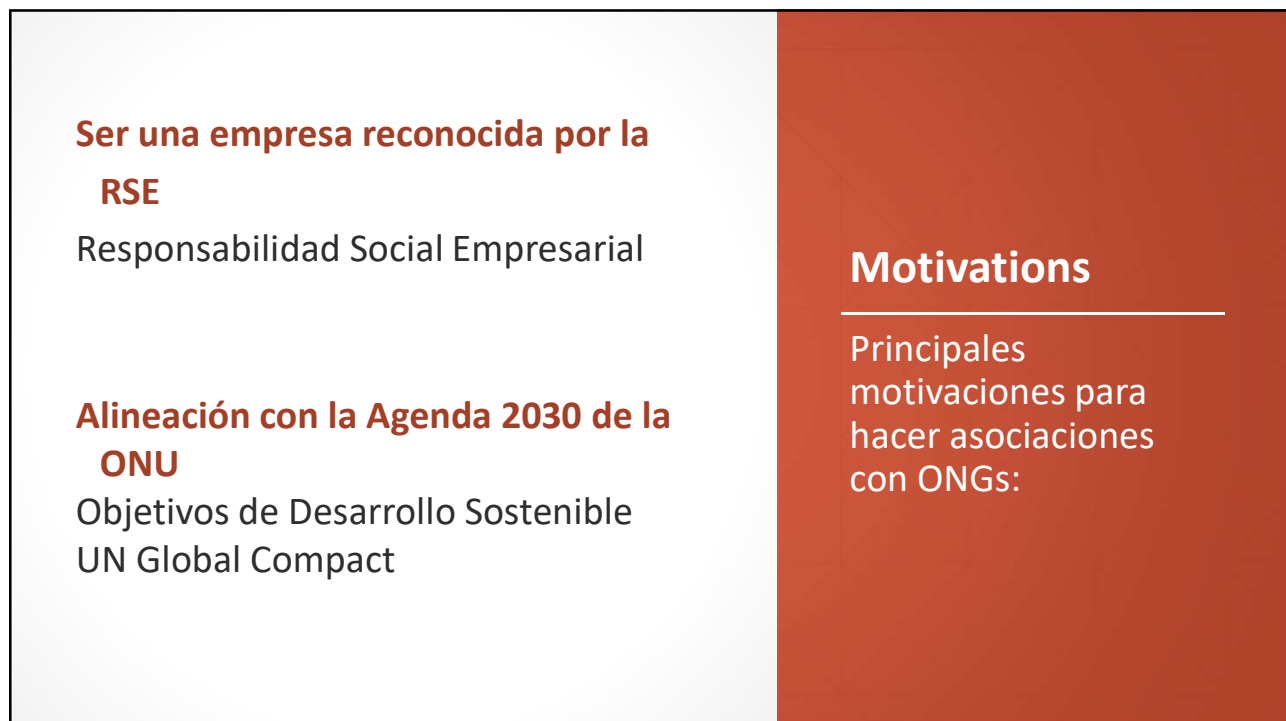
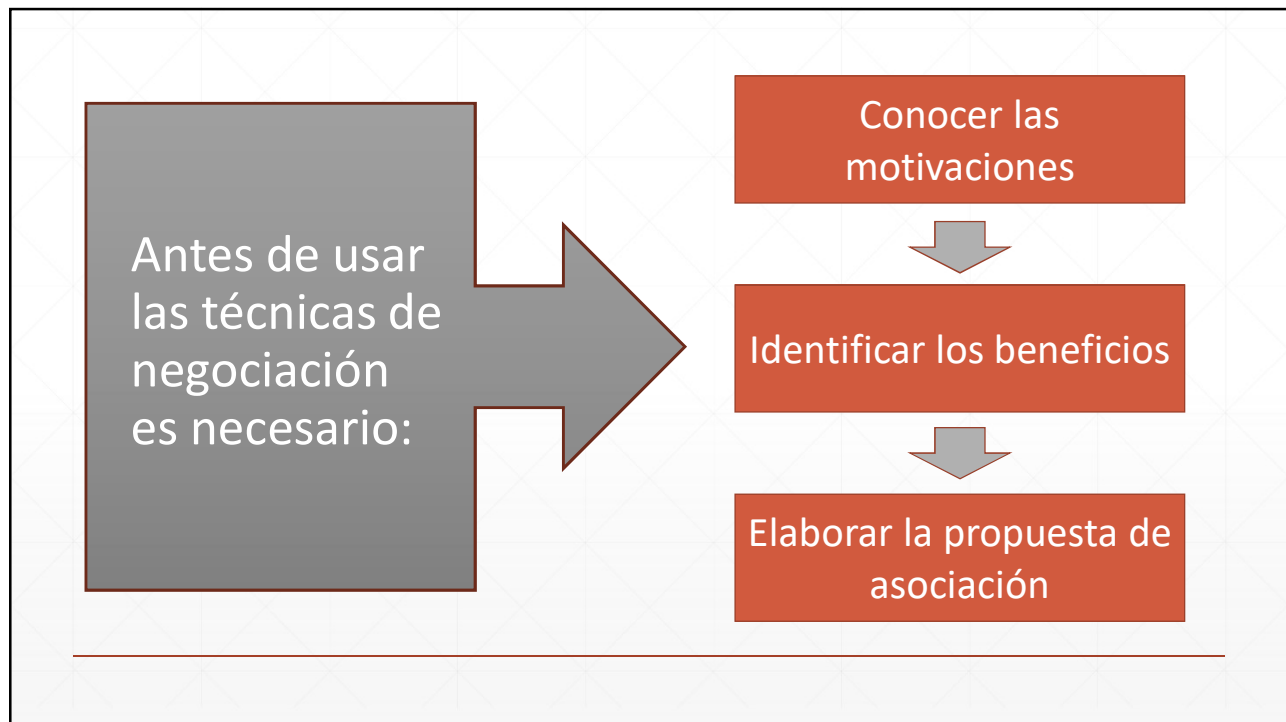
- Strategic Fundraising Plan
- Corporate Fundraising
- Negotiation Strategies



Essentials Questions

- ¿Cómo gestionar socios corporativos, mejorar el compromiso y construir relaciones sólidas con las empresas?
 - ¿Cómo prospectar e identificar oportunidades para nuevas asociaciones?
 - ¿ Como puedan las ONG usar técnicas de negociación en las actividades diarias de procuración de fondos?
-

**¿Cómo gestionar socios corporativos,
mejorar el compromiso y construir
relaciones sólidas con las empresas?**



Responsabilidad Social Empresarial



"El objetivo del movimiento es alentar a las empresas a ser más conscientes del impacto de sus negocios en el resto de la sociedad, incluidos sus propios interesados y el medio ambiente".

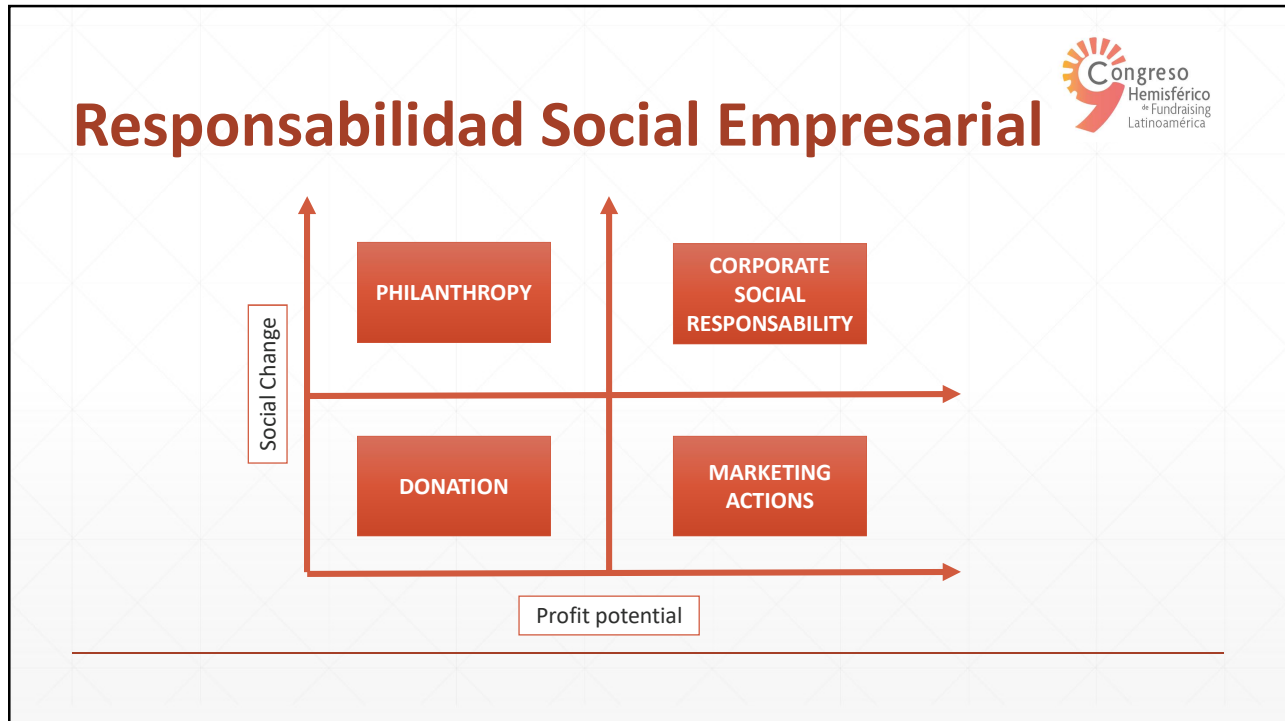
“Un enfoque de negocios que contribuye al desarrollo sostenible al brindar beneficios económicos, sociales y ambientales para todos los interesados””

The Financial Times

Responsabilidad Social Empresarial



1. Business-based social **purpose**
 2. Measurable social **change**
 3. Total stakeholder **involvement**
 4. Community **engagement**
 5. **Partnership** with non-profit organizations
-



Agenda 2030 de la ONU

OBJETIVOS DE DESARROLLO SOSTENIBLE

1 FIN DE LA POBREZA 	2 HAMBRE CERO 	3 SALUD Y BIENESTAR 	4 EDUCACIÓN DE CALIDAD 	5 IGUALDAD DE GÉNERO 	6 AGUA LIMPIA Y SANEAMIENTO
7 ENERGÍA ASEQUIBLE Y NO CONTAMINANTE 	8 TRABAJO DECENTE Y CRECIMIENTO ECONÓMICO 	9 INDUSTRIA, INNOVACIÓN E INFRAESTRUCTURA 	10 REDUCCIÓN DE LAS DESIGUALDADES 	11 CIUDADES Y COMUNIDADES SOSTENIBLES 	12 PRODUCCIÓN Y CONSUMO RESPONSABLES
13 ACCIÓN POR EL CLIMA 	14 VIDA SUBMARINA 	15 VIDA DE ECOSISTEMAS TERRESTRES 	16 PAZ, JUSTICIA E INSTITUCIONES SÓLIDAS 	17 ALIANZAS PARA LOGRAR LOS OBJETIVOS 	 OBJETIVOS DE DESARROLLO SOSTENIBLE

United Nations Global Compact

Agenda 2030 de la ONU



United Nations
Global Compact

La iniciativa de sostenibilidad corporativa más grande del mundo:

Un llamado a las empresas para alinear las estrategias y operaciones con los principios universales sobre derechos humanos, trabajo, medio ambiente y anticorrupción, y tomar medidas que promuevan los objetivos sociales.


Reputación de Marca

Gestión de Relaciones con los
Stakeholders

Global Sustainable **Investment**







Beneficios


Lo que las empresas
esperan de las
asociaciones con las
ONG:



Corporate Reputation

Built on a Proven Framework of Six Dimensions of Corporate Reputation
We measure 20 attributes across 6 key areas that matter for business today

 <p>SOCIAL RESPONSIBILITY</p> <ul style="list-style-type: none"> • Supports good causes • Environmental responsibility • Community responsibility 	 <p>PRODUCTS & SERVICES</p> <ul style="list-style-type: none"> • High quality products and services • Innovative • Good value for the money • Stands behind products and services 	 <p>EMOTIONAL APPEAL</p> <ul style="list-style-type: none"> • Feel good about • Trust • Admire and respects
 <p>VISION & LEADERSHIP</p> <ul style="list-style-type: none"> • Market opportunities • Excellent leadership • Clear vision for the future 	 <p>FINANCIAL PERFORMANCE</p> <ul style="list-style-type: none"> • Outperforms competitors • Record of profitability • Low risk investment • Growth prospects 	 <p>WORKPLACE ENVIRONMENT</p> <ul style="list-style-type: none"> • Rewards employees fairly • Good place to work • Has good employees





Corporate Reputation

<h2>Social Responsibility</h2> <ul style="list-style-type: none"> - Supports good causes - Environmental responsibility - Community responsibility 	<h2>Emotional Appeal</h2> <ul style="list-style-type: none"> - Feel good about - Trust - Admire and respects
---	---





Relationship Management

Partnership with NGOs helps them to:

- Communicate with all stakeholders
 - Differentiate themselves from competitors
 - Reach new markets
 - Attract new investors
 - Engage employees
-



Global Sustainable Investment

U\$ 22.89 trillion
green and ethical assets
all over the world

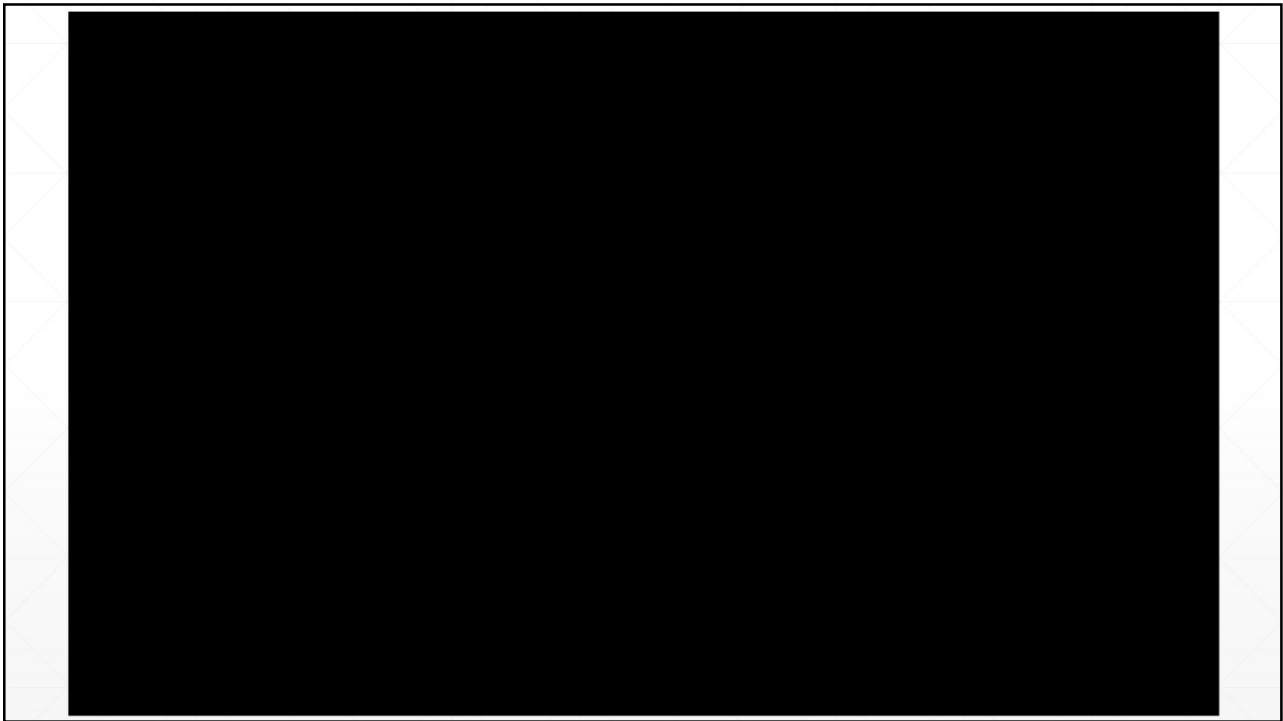


The Global Sustainable Investment Alliance

¿Cómo prospectar e identificar oportunidades para nuevas asociaciones?

Three tips to close deals with companies

- **Think outside the box**
- Do your fundraising **step by step**
- Create **transformational** corporate partnership





Corporate Fundraising - Steps



FOUNDATION CENTER
Knowledge to build on.

Home Profile Search Site Map Ask Us **DONATE NOW**
About Us Locations Newsletters Press Room PND

Get Started Find Funders Gain Knowledge View Events Shop ShareThis

Strengthening the social sector by advancing knowledge about philanthropy.

GO FROM SEARCH RESULTS TO REAL RESULTS AT FOUNDATION DIRECTORY ONLINE.

- Accurate, up-to-date search results
- New prospect assessment and management tools
- New plan options with more data

[Learn More](#)
Subscriber Login >>

WHAT'S NEW
Foundation Center Has Moved
Our New York library will be closed July 3-27.
[Learn more >](#)

KNOWLEDGE SERVICES
See Who's Funding What, Where Around the World
[Try Foundation Maps >](#)

NEWS AND COMMENTARY
News from PND
Climate Change Seen as Top Global Concern, Survey Finds
Belmont University Receives \$10 Million for Scholarship Fund
Request for Proposals
Durham Arts Council Invites Applications for Emerging Artist Grants
[More PND >](#)
[Subscribe >](#)

CAPACITY BUILDING
Sponsorship for Nonprofits
Webinar July 29 2:00 PM ET \$69

TRANSPARENCY
Visualizing California Philanthropy

FUNDER DATA
Foundation Directory Online Free
Name
Select State

30 años
Cemefi
CENTRO MEXICANO PARA LA FILANTROPIA

www.cemefi.org/lacasa

INICIO CEMEFI PROGRAMAS SERVICIOS CONVOCATORIAS CONTÁCTENOS

Buscar...

RSE
RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL®
MEJORES PRÁCTICAS

Últimas Noticias

¡CONSÚLTALA AQUÍ!

Lo que se dice en la prensa sobre el valor de las **OSC**

Con recursos de las

NUMERALIA DEL XII ENCUENTRO LATINOAMERICANO DE EMPRESAS SOCIALMENTE RESPONSABLES
El XII Encuentro Latinoamericano de Empresas Socialmente Responsables se llevó a cabo los días 14, 15 y 16 de mayo de

Cemefi convoca al XV Premio a la Investigación sobre Sociedad Civil
Tienes hasta el 19 de

Convocatoria al Reconocimiento Universitario

Buscador
EMPRESA SOCIALMENTE RESPONSABLE
Consulte las empresas ESR 2018
www.cemefi.org/buscadores

+52 (55) 5276 8530 | aliarsepormexico@gmail.com

ALIArse
por México

INICIO QUIENES SOMOS RSE PROMOVER LA RSE SER UNA ESR CONTACTO

QUIENES SOMOS ● **QUE ES ALIARSE**

AliaRSE (Alianza por la Responsabilidad Social Empresarial por México)

En el año 2000 y como resultado de la II Conferencia de Responsabilidad Social Empresarial en América, las instituciones integrantes del Comité Organizador, convocadas por el Centro Mexicano para la Filantropía (Cemefi), deciden continuar la tarea de promover la Responsabilidad Social Empresarial (RSE) en México, en forma conjunta. Luego de una serie de deliberaciones se acuerda crear AliaRSE como un movimiento de promoción de esta cultura y forma de gestión empresarial. Es así como esta alianza, se integra formada por los organismos empresariales y organizaciones sin fines de lucro más importantes en la promoción de buenas prácticas empresariales y en temas afines a la cultura de la RSE en el país, impulsa iniciativas y herramientas para que las empresas sean exitosas, competitivas y sustentables, con fundamento en una actuación ética, humana, congruente con los principios y valores que ostentan y responsable de sus actos y decisiones frente a sus partes interesadas.

Misión

Ser una alianza de organismos empresariales y organizaciones promotoras de la cultura de la RSE en el país, que contribuya a la generación de conocimiento y promoción de la responsabilidad social empresarial en México; por lo que el propósito es que las empresas y los empresarios sean reconocidos por sus prácticas socialmente responsables; por su confiabilidad, transparencia y compromiso social.

¿Como puedan las ONG usar técnicas de negociación en las actividades diarias de procuración de fondos?

Tríptico de la comunicación humana



Palabra: 7%

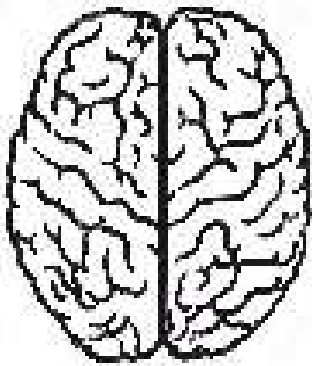
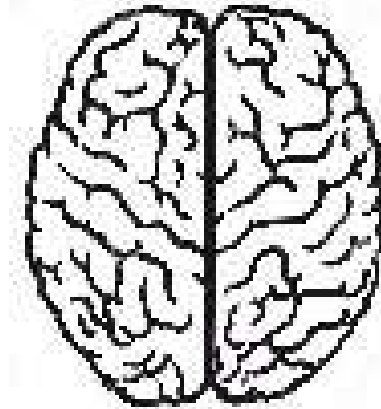


Tono de voz: 38%



Lenguaje corporal : 55%

Técnicas de negociación



Racional / Lógico



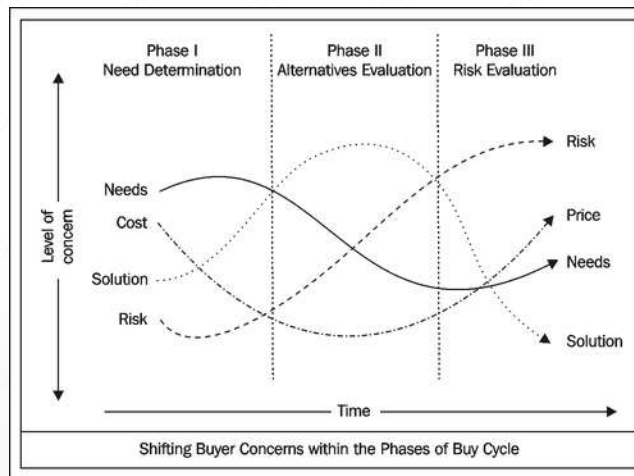
Técnica de la reunión racional

	Recognizing	Expanding	Looking for the donation
Open	Tell me about your social investments? What gaps do you have?	What areas are impacted by these investments? Do you feel that your company could make more investments?	How do you imagine improving these investments? Could you give me a suggestion?
Control	Why does it happen?	So not doing more investments is creating a problem of...?	You mentioned the social issue would be a good investment path.. That would help, right?
To be sure	So, you make investments in ... Why does this help in ...? Or has this not been enough to ...?	From what I understand, other areas could benefit from social investments in ... (such areas)	So if you have a project capable of . (YOUR REQUEST) would it help achieve your goals.

SPIN Selling



Cómo evoluciona la negociación



Buyer Concern



In the following movie clip, Danny (Adam Sandler) negotiates with Maggie (Bailee Madison) to act like his daughter because this is the only way he will be able to marry the girl he loves.

From the movie: ***Just go with it, 2011***



Negociación interativa

Cualquier negociación puede ser juzgada justamente por 3 criterios:

- Se debe producir un acuerdo sabio
- Debe ser eficiente
- Debe mejorar o al menos no dañar la relación.

Metodo Harvard: Roger Fisher, William Ury y Bruce Patton



Negociación interativa

El sistema se sustentó en cuatro claves:

PEOPLE: *Separar a la persona del problema*

INTERESTS: *Concentrarse en los intereses y no en las posiciones*

OPTIONS: *Inventar opciones de mutuo beneficio*

CRITERIA: *Insistir en la aplicación de criterios objetivos*

Metodo Harvard: Roger Fisher, William Ury y Bruce Patton

Negociación interactiva

Negociar en 7 pasos:

ALTERNATIVAS

INTERESES

OPCIONES

CRITERIOS

RELACIÓN

COMUNICACIÓN

COMPROMISOS

Metodo Haravard: Roger Fisher, William Ury y Bruce Patton





Sentimiento

Maya Angelou

I've learned that
people will forget what you said,
people will forget what you did,
but people will never forget
how you made them feel.

