

CONGRESO

PROCURACIÓN DE FONDOS

Sinaloa 2013

13 de Septiembre



OBJETIVO

Campaña de Donantes Recurrentes / 10:00 hrs.

Crear una campaña de donantes recurrentes que sea la base del fondo de operación, además conocer la manera de implementar una campaña de donantes recurrentes en la que se genera un ingreso fijo mensual y lealtad a la institución.

El Donante o Inversionista Social:

Cómo mantener a los donantes / 15:45 hrs.

Sentar las bases para una exitosa relación con el donante y a su vez generar una mejor relación con los donantes como base del éxito de una campaña financiera.



Alejandra Cuen Madero
Conferencista

Es egresada del Tec de Monterrey, Campus Ciudad de México donde obtuvo el título de Licenciada en Relaciones Internacionales con mención honorífica por su alto desempeño académico. En los años 2008 y 2009 cursó el Máster en Asesoramiento Educativo por el Centro Universitario Villanueva el cual es una filial de la Universidad Complutense de Madrid.

Su interés por los idiomas, la llevó a obtener el grado de Intérprete traductora por el Instituto Berlitz en la Ciudad de México. Su experiencia internacional académica la desarrollo de 1993 a 1996 en la Universidad de Bonn en Alemania donde realizó estudios de la Ingeniería en Computación Administrativa.

En el ámbito empresarial fue Gerente de Ventas Internacionales del Corporativo de Hoteles Calinda en donde era responsable de la promoción de los hoteles en ferias turísticas internacionales, así como con líneas aéreas, agencias mayoristas y Tour Operadores de Estados Unidos, Europa, Centroamérica y Sudamérica. Sin embargo su pasión ha sido el ámbito educativo y social en donde se ha desempeñado en diversas instituciones como lo son Fundación Becar IAP, Colegio Monteverde, Colegio Yaocalli, Escuela Bancaria y Comercial y el Tecnológico de Monterrey.

En los últimos años ha tenido a su cargo, como Directora de Desarrollo Institucional de la Fundación Becar IAP, la gestión y obtención de becas para más de 2000 niñas y niños de escasos recursos para 18 escuelas urbanas marginadas y rurales de 5 estados de la República Mexicana.

De igual forma, ha sido la responsable de las campañas de obtención de fondos para la operación administrativa del Colegio Santa Fe en la que asisten niñas de escasos recursos de diversas zonas del poniente de la Ciudad de México. Cabe mencionar que desde el 2008, su función a cargo de las áreas de Fundraising y Desarrollo Institucional en el Colegio Monteverde ha tenido como resultado la procuración de fondos para la construcción de instalaciones, así como el establecimiento de vínculos de cooperación con universidades y otras organizaciones a fin de ampliar las oportunidades estratégicas y de desarrollo para las alumnas y docentes de dicha institución de prestigio.

A partir del año 2012, es integrante de la Mesa Directiva de AFP (Association of Fundraising Professionals) en la cual está a cargo del Comité de Educación, lo que la ha llevado a dar consultoría sobre campañas de procuración de fondos de instituciones como Centro Escolar del Paseo, el Colegio Meyalli y Vifac. Así mismo, ha impartido talleres sobre Procuración de Fondos para Instituciones Educativas, así como los temas de Campañas Recurrentes y Campañas Anuales.

Finalmente, sin dejar a un lado su experiencia académica, ha impartido las materias de Panorama Internacional, Historia Mundial Contemporánea en el Tecnológico de Monterrey, Campus Santa Fe y actualmente Estrategias de Comercio Internacional y Tratados Comerciales Internacionales en la Escuela Bancaria Comercial.

