



LEGADO
JERRY PANAS
YO NO VOY A PEDIR

Las 24 razones que los Miembros de
Consejo y Voluntarios dan para no
querer pedir un donativo...
Y como responder

YA HE ESCUCHADO TODAS ESAS EXCUSAS

Las **24** razones
que los Miembros de
Consejo y Voluntarios
dan para no querer
pedir un donativo
**Y COMO
RESPONDER**

Es absolutamente increíble todo lo que no procuras cuando no pides!

En los años que he estado en la recaudación de fondos, creo que he escuchado cientos de veces las mismas razones que dan los miembros del Consejo y patronos voluntarios* para no querer participar al hacer una petición de fondos. En este libro, voy a darte las objeciones y las respuestas, incluso encontrarás cómo abordar algunos temas que estás pensando y que podrás usar con mis comentarios en tu propia voz y con tus propios avances.

Los miembros del Consejo no pueden abdicar a su responsabilidad en la procuración de fondos. Apréndete esto: Sin dinero no hay Misión.

En toda organización, se requiere de la filantropía para cumplir con su misión. He visto las organizaciones que logran equilibrar sus presupuestos recortando severamente los gastos. Ellos bajan costos de mantenimiento, no aumentan salarios, reducen sus servicios y hasta hacen recorte de personal. Puede

que equilibren su presupuesto, pero no están cumpliendo su misión.

Hay dos maneras de equilibrar un presupuesto: cortar los gastos o procurar más ingresos. Si los miembros del consejo no traen a la mesa más ingresos, entonces tendrán un déficit en su misión.

Los miembros de consejo se unen a una dedicada legión de personas en un viaje compartido, emprendiendo causas nobles y hechos heroicos que tocan la vida de otras personas de una manera muy especial. Por el servicio que desempeñan, juegan un significativo papel cambiando vidas y salvando vidas.

Dos frases maravillosas hacen el más glorioso duo:

“¿Ayudarás a procurar fondos?”... “¡Sí, si lo haré!”

** En este texto me refiero a los miembros del Consejo, entendiendo que todas las objeciones se aplican a patronos, miembros de la junta, otros voluntarios y operativos trabajando en una campaña de donación.*

YO NO VOY A PEDIR

YO NO ME UNÍ AL CONSEJO PARA TRAER DINERO



Una de las principales responsabilidades de un miembro del consejo es ayudar a procurar fondos. Si no se te dijo esto desde el principio, fue sin duda nuestro error el haberlo dado por un hecho.

Necesitamos que nuestros miembros del consejo hablen con otros acerca de dar. Hay algo muy importante que tú puedes hacer: concertar una cita y así abrir la puerta. Tú tienes el peso que no tenemos dentro de los operativos y es mucho más eficaz el acercamiento personal para lograrlo.

Tú no tiene que hacerlo directamente así solo, siempre es importante que te acompañe un operativo o tal vez algún otro miembro del Consejo.

YO NO VOY A PEDIR

YO DONO MI TIEMPO EN LAS REUNIONES DEL CONSEJO Y ESTO ES MÁS VALIOSO QUE EL DINERO



Yde hecho, estás en lo cierto, para la organización tu tiempo es precioso; es un elemento de valor incalculable.

No queremos nada que afecte o comprometa tu tiempo ni tu ayuda en las reuniones del Consejo, ya esto es demasiado importante.

Sin embargo, se espera que todos los miembros del consejo den y pidan a otros que donen. Si los miembros del consejo no dan, ¿Por qué alguien más debe hacerlo? Debería haber una participación del 100%. También se les pide que hagan contactos, llamen a los demás y nos abran puertas.

Permítanme sugerir esto: ¿Por qué no empezamos pidiendo a uno o dos de tus conocidos, a quien te sientas cómodo al llamarle? Si tú quieres, en la primera cita puede ir alguien acompañándote; después de eso, tú puedes decidir si ya estás listo para hacer una o dos nuevas llamadas. Como suelen decir los más comprometidos: se espera que los miembros den y reciban y tú tienes que hacer las dos cosas.

También es un fenómeno fascinante encontrar que cuanto más das, más fácil es pedir a alguien un donativo, y esto es porque tú está pidiendo a otros que se unan contigo en una gran causa.

YO NO VOY A PEDIR

ESTOY DEMASIADO OCUPADO PARA HACER ESTO



Tú, mejor que nadie sabes lo que es interesante. Si no fueras alguien ocupado, probablemente no estaríamos solicitando tu ayuda. Nos parece que es gente ocupada la que realmente logra cambiar las cosas.

Y las personas a las que estás pidiendo, también están ocupadas. Ellos entenderán y apreciarán tu compromiso y disposición para hacer llamadas y contactos. Este será el primer paso de una favorable petición a donar.

Es fascinante encontrar que las personas que están más activas logran obtener al máximo la realización de sus acciones y ellos son los más exitosos.

Ellos no tienen el tiempo, pero se lo hacen.

YO NO VOY A PEDIR

BÁSICAMENTE SOY UNA PERSONA TÍMIDA



Y puedo entender cómo te sientes, pero en lo que se refiere a pedir, eso es fácil de superar.

Toma como un hecho que tú nunca tendrás que hacer una visita solo, siempre contarás con un miembro del personal o un miembro del consejo para acompañarte y hablar por ti.

Ten en cuenta que una de las cosas más importantes que puedes lograr es abrir puertas y ayudar a concertar la cita y tú conoces a un buen número de personas a quien le puedes pedir eso.

Y, por cierto, ser tímido no es ningún problema; en realidad, es un atributo. Lo que menos se desea es estar ante alguien fanfarrón, que use un tono fuerte, que se pavonea al pedir el donativo. A nadie le gusta eso pues lo descalifica.

El personal es quien dará la línea y tu actuación va a ser grande.

YO NO VOY A PEDIR

NO ESTOY MUY SEGURO DE QUE TENGO UN COMPROMISO TOTAL CON LA ORGANIZACIÓN



Si este es el caso, de seguro tú no pedirás a los demás un donativo. Si no está dedicado a nuestra organización ni sientes el ánimo de pararte de cabeza por la causa, probablemente no vas a hacer un buen trabajo al pedir a los demás un donativo. Tal vez te has involucrado con la organización equivocada.

Pero en casos como este, esto es lo que sugiero: Empápate al máximo para saber y entender cómo es que tocamos vidas de una manera muy especial. Voy a hablar más adelante sobre eso.

Entonces, prepárate para pedir.

Una cosa que sabemos, es que uno de los atributos más poderosos en tu arsenal de éxitos al pedir se encuentra en tu compromiso y tu pasión. Antes de presentarte a la cita, tú debes sentirte muy cerca de la misión, conociendo muy bien la causa, pues ahí contaremos a otros un poco más acerca de nuestro alcance y cómo con resultados positivos, servimos de una manera que ninguna otra organización lo hace.

YO NO VOY A PEDIR

YO PERSONALMENTE NO PUEDO DAR EL NIVEL DE DONACIÓN QUE ME PIDEN, ASÍ QUE ¿CÓMO PODRÍA YO PEDIR A ALGUIEN QUE DONE?



Estoy sorprendido de que nadie te haya dicho el nivel de donativo que debes hacer. Quizás ellos sugirieron una cantidad que pueda ser más alta de lo que eres capaz de donar en este momento.

Pero, bueno, ya estás en el consejo y como tú sabes, a todos los miembros se les pide que donen, incluso hablamos de donativos pequeños y sólo en la medida de tu capacidad. No se espera más que eso.

Es perfectamente correcto decir a la persona a quien le solicitas el donativo: “Yo estoy haciendo una donación significativa para la organización. Este año, verdaderamente estoy estirando mi presupuesto para dar un donativo”.

Ese tipo de comentarios te llevarán al éxito al pedir, pues no importa lo mucho que estés dando, sino que justamente ya estás donando.

YO NO VOY A PEDIR

CREO QUE DEBERÍAMOS PEDIR DINERO MEDIANTE LA CELEBRACIÓN DE UNA GRAN CANTIDAD DE EVENTOS IMPORTANTES A LOS QUE LA GENTE LE GUSTA VENIR, COMO GALAS, SUBASTAS Y TORNEOS DE GOLF



Los eventos especiales son los más bajos en la cadena de procuración de fondos. Por lo general, se logra muy poco dinero en relación con el gran esfuerzo que se pone en ellos.

Algunos dicen que los eventos especiales son más bien “una procuración de amigos”; sin embargo, ni siquiera son muy eficaces para esto. En realidad, no es realmente un acto de filantropía, pues lo que idealmente se persigue es el compromiso personal y esto no se logra en un sentido verdadero.

Hay otra consideración importante. En los estudios que hemos realizado, se indica que los eventos especiales cuestan entre 50 y 60 centavos de dólar por cada dólar que se obtiene y eso sin contar el tiempo que ocupa el personal operativo. Realizar llamadas para pedir un donativo, nos cuesta de 10 a 15 centavos por dólar.

Pedirle a una persona que haga su donativo es importantísimo porque atrae al donante un paso más cerca de la organización, mientras que asistiendo a un torneo de golf no lo lleva a que haga un mayor compromiso con la organización.

YO NO VOY A PEDIR

CUANDO ME UNÍ AL CONSEJO, ME DIJERON QUE NO TENDRÍA QUE PEDIR DONATIVOS



Yo debo decir que me siento avergonzado. Me disculpo. No te deberían haber dicho eso. Tal vez era diferente entonces, o quizá la filantropía no era tan importante.

Hoy en día, con el fin de cumplir con nuestra misión y proporcionar el servicio que nos comprometimos, la procuración de fondos es esencial. Necesitamos que cada miembro del consejo se involucre y participe.

Es por eso que estamos pidiendo a todos los miembros que nos ayuden. La filantropía es más importante para nosotros que cualquier cosa.

YO NO VOY A PEDIR

TAL VEZ LLAMARÉ A ALGUNAS PERSONAS, PERO NO PUEDO VERME A MÍ MISMO PIDIENDO EN PERSONA Y DISCUTIENDO ESTE PROYECTO



Escribir una carta y hacer una llamada telefónica son probablemente las formas menos deseables para conseguir un donativo. Es mejor que nada, pero aún es muy poco.

Hay un dicho en el sector que dice: **“Tú no recibe leche de una vaca enviándole una carta, ni obtendrás leche llamándola por teléfono. Tú tienes que sentarse al lado de la vaca y ordeñarla.”**

Nuestro programa es extremadamente importante. Es por eso que estamos pidiendo a nuestros miembros en los consejos que hagan la llamada, que consigan la cita y que hagan el contacto. La petición personal es la manera más eficaz posible para conseguir un donativo.

YO NO VOY A PEDIR

A AQUELLOS A LOS QUE YO LES PIDO, SIENTO QUE DEBO DE CORRESPONDERLES, HACIENDO UN DONATIVO A SU ORGANIZACIÓN



Yo entiendo cómo te sientes; es muy poco factible que tú puedas dar algo a cambio a todos aquellos que has llamado periódicamente.

Si alguien te ha dado una contribución para nuestra organización y te pide que hagas luego un donativo, es perfectamente correcto decir: “Yo sé que tú hiciste un donativo recientemente cuando te lo pedí para mi organización. Quiero que sepas lo importante que fue. Tú has logrado que sucedan grandes cosas.”

“La verdad es que yo no estoy muy interesado en tu misión. Espero que no te ofendas y que esto no cambie la forma de sentir hacia mí o hacia mi organización”.

“Realmente aprecio el tiempo que dedicaste para realizar esta llamada. Es por personas como tú que existen organizaciones exitosas. Tal vez en otra ocasión.”

El problema que has planteado no es inusual y oigo a menudo estos comentarios. Estamos encontrando cada vez más que las personas están dispuestas a decir: “Yo sé que usted nos ayudó cuando le pedí, y estoy profundamente agradecido. No estoy realmente interesado en su programa y ahora no es un buen momento para mí.”

YO NO VOY A PEDIR

CREO QUE ME PODRÍA COSTAR PERDER SU AMISTAD SI LE PIDO UN DONATIVO A ALGUIEN QUE YO CONOZCO



Si esto afecta seriamente y te hace perder una amistad, probablemente es que no son muy buenos amigos.

Si se trata de alguien que está cerca, está bien decir algo como, “Tú y yo somos amigos de verdad. No quiero hacer nada que pudiera interponerse en nuestra valiosa relación, pero me piden trabajar en un programa que tiene un gran significado para mí y para la gente a la que mi organización sirve.”

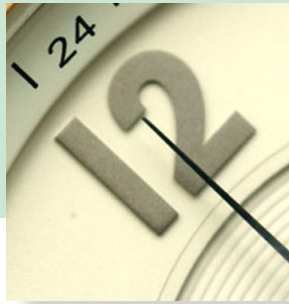
“Voy a hablar contigo acerca de un donativo. Pero quiero asegurarme de que esto no va a dañar o poner en peligro nuestra amistad de cualquier manera,”

Lo que quiero hacer es construir una pared aislante al fuego entre la amistad y la solicitud del donativo.

Siguiendo la sugerencia que te di, debo añadir algo como: “Déjenme decirles acerca de mi interés en la participación de este programa. Pero primero quiero recordarles lo importante que es para mí nuestra amistad y no quiero que nada interfiera con eso.”

YO NO VOY A PEDIR

YO NO SOY UN VENDEDOR INNATO



En cierto modo, eso es bueno. Mucha gente, cuando piensa en una persona de ventas, se imaginan a alguien hablando en voz alta, extrovertido, dando palmadas en la espalda. Esas son las cualidades menos importantes en la solicitud de un donativo para nuestra organización.

De hecho, esto no es deseable pues puede llegar a ser repugnante. Lo que se requiere es escuchar la pasión y compromiso por nuestra organización junto con una tranquila confianza personal.

Antes de salir a pedir te entrenamos para que nada se deje al azar: ¿Qué hay que decir, cómo manejar las expectativas, cuál será la cantidad a pedir?

Incluso vamos a hacer un poco de juego de roles pues eso ayuda mucho. Tú vas a ser capaz de hacer la solicitud y esto te hará grande.

YO NO VOY A PEDIR

YO NO SÉ TODO LO QUE DEBERÍA SABER SOBRE LA ORGANIZACIÓN



Puedes estar seguro de que antes de llamar a nadie, entenderás todo lo que hay que saber acerca de nosotros, de eso no hay duda. Con el fin de hacer una petición efectiva, tú necesitas saber todo lo que más se pueda.

No se te pedirá que llames a alguien si no estás primero eficaz y totalmente preparado. Puedes contar con ello. También tenemos un montón de material que repasaremos juntos, con todo lo relacionado a tu campo como procurador.

YO NO VOY A PEDIR

NO ME GUSTA CUANDO LA GENTE SE ACERCA Y ME PIDE UN DONATIVO



Me siento francamente sorprendido al escuchar eso cuando tú eres un miembro del consejo tan dedicado y eficaz. Tú sabes muy bien la importancia de la procuración de fondos para nuestra organización. ¡Es nuestra línea de vida!

Creo que lo que quieres decir es que no te gusta sentirte presionado a hacer un donativo y menos te gusta la manera agresiva de pedir. No te culpo, es lo último que queremos que suceda.

Lo que es realmente importante es saber decir nuestra historia, nuestros servicios y la manera especial con la que tocamos vidas. Habla acerca de lo que te hace estar tan apasionado por nuestra organización.

Alguien estará siempre contigo incluso para solicitar el donativo. Pero es tu testimonio el que hará la diferencia en la reunión.

Por cierto, le estarás haciendo un favor a la persona que visitas. Te lo explicaré: La Escuela de Negocios de Harvard completó una investigación que muestra que, “las personas más felices dan más y el dar hace que la gente sea más feliz.” Es fascinante, mientras más das, más feliz eres. La investigación también muestra que las personas que dan en realidad viven más tiempo.

Así que, pedir a las personas que donen, es hacerles un favor.

YO NO VOY A PEDIR

CREO QUE EL PERSONAL DEBE HACER EL TRABAJO DE PROCURACIÓN, PARA ESO SE LE PAGA



No es trabajo del personal hacer la solicitud del donativo y hay que decir que no es para eso que se les paga.

El personal es responsable de desarrollar la estrategia que ayudará a los miembros del consejo y voluntarios a hacer esta petición. Si se le pide, irá con gusto a la cita con un miembro del consejo.

Hay momentos en que el personal haga la petición, pero eso nunca es tan eficaz como que lo haga un miembro del consejo. Digamos que el trabajo del personal es hacer bolas de nieve y el trabajo de los consejeros es lanzarlas.

YO NO VOY A PEDIR

NADIE NOS DARÁ PARA LO OPERATIVO, PARA MANTENER LAS LUCES ENCENDIDAS



Estás en lo cierto. La procuración de fondos para cubrir los gastos operativos no es lo más fácil. No es tan emocionante como procurar fondos para hacer un edificio.

Pero no podíamos funcionar si no tenemos los fondos suficientes para cubrir nuestro presupuesto operativo. Ese es el motor que impulsa el tren.

Cuando hablas con alguien acerca de un donativo, no es para mantener las luces encendidas. Esto va más allá, pues se refiere a la gente que servimos, la manera y las vidas que se tocan y eso requiere dinero en lo operativo.

YO NO VOY A PEDIR

NO ME GUSTA MENDIGAR



Debo pedirte que cambies tu forma de pensar. Esto no se trata de mendigar, por el contrario, tú estás pidiendo a alguien unirse contigo en una causa noble. La mendicidad es la última cosa en la que nadie debe pensar.

Esto es lo interesante: hemos encontrado y tú también lo percibirás, que las personas que hacen un donativo sienten la alegría de dar. Ellos saben que su donativo será parte de la ayuda que haga posible cambiar vidas y salvar vidas.

YO NO VOY A PEDIR

NO ESTOY CONVENCIDO DE QUE NECESITEMOS DINERO EXTRA



No importa la cantidad de fondos que recibimos, siempre hay la necesidad de ir más allá con la filantropía. En nuestra organización siempre hay actividades y programas que no se están desarrollando porque no hay financiación suficiente.

Puede que tengas razón al pensar que no necesitamos más dinero si el personal dijera: “Simplemente no podemos utilizar más fondos. Tenemos más de lo que necesitamos.” Dudo que alguien pueda decir esto.

YO NO VOY A PEDIR

NUNCA ANTES HE PEDIDO DINERO



¡**E**s fantástico! Esto significa que no tienes nada que debas desaprender. Será fácil para ti entrenarte hasta convertirte en un procurador exitoso.

No vamos a dejarte salir hasta que estés plenamente capacitado. Queremos que entiendas todo lo posible sobre nuestra organización y sobre la persona a la que estarás pidiendo el donativo.

Una vez que comiences a hacer las llamadas y los contactos, podrá disfrutar de lo que haces. Nos aseguraremos de que esta sea una experiencia gratificante para tí.

YO NO VOY A PEDIR

¿POR QUÉ NO SIMPLEMENTE PEDIMOS UN PRÉSTAMO DEL DINERO QUE NECESITAMOS?



El problema con cualquier préstamo, es que tienes que devolver el dinero Y con el tiempo, si nuestra organización se hace de una deuda, será como tener un ancla alrededor de nuestro cuello.

Si estamos pagando intereses sobre una tasa anual, significa que no estaremos poniendo ese dinero al servicio de nuestros beneficiarios. Será una terrible carga que llevar y al final, puede que nos impida cumplir con nuestra misión.

Hay otra cosa muy importante a considerar. Cuando las personas nos donan, ellos se sienten más involucrados, se preocupan más. Hay una referencia bíblica que dice: “Donde está tu tesoro, allí está tu corazón.”

YO NO VOY A PEDIR

ME SIENTO MUY INCÓMODO AL SABERME RECHAZADO



Yo entiendo el sentimiento.

Ten en cuenta que no eres tú el que está siendo rechazado. No se trata de ti; es muy probable que la persona a la que le estás pidiendo simplemente no esté interesada en nuestra organización.

Te sugiero que sigas esta fórmula:

AQ AQ AQ AQ

Algunos querrán, algunos quizá ni lo piensen, así que, alguien que espera donará.

(En inglés: SW SW SW SW Some Will, Some Won't, So What, Someone's Waiting)

Muévete y ve con la siguiente persona.

YO NO VOY A PEDIR

TÚ NO PUEDES IR AL MISMO POZO TAN SEGUIDO, PERO SEGUIMOS PIDIENDO A LAS MISMAS PERSONAS



En realidad, es ahí a donde tienes que ir, con las mismas personas. Ahí es donde es más probable que puedas conseguir otro donativo.

El dar engendra el dar. Los que dan darán de nuevo.

Hay 5 niveles de dar: I) Los que dan sin siquiera haber esperado a que se les pida; II) Los que dan cuando se les pide; III) Los que van a dar cuando tú los convanzas; IV) Los que necesitan ser persuadidos y que pueden o no pueden dar; y V) El quinto inerte: los que nunca darán.

Si queremos ampliar nuestra base de donantes, nuestros mejores prospectos están en los tres primeros niveles. ¡Ellos son los que cavan pozos!

YO NO VOY A PEDIR

YO SIRVO EN OTROS DOS CONSEJOS Y ESTOY PROCURANDO FONDOS PARA ELLOS. ME ESTARÍA COMPROMETIENDO DEMASIADO



Probablemente tengas razón.

En algún momento necesitas pensar qué organización es tu máxima prioridad pues debes dar un importante apoyo y fuerza en ello. Puede ser cierto que servir en tres consejos es demasiado.

Pero yo te diré algo y permíteme sugerir que no me des ahora un no definitivo todavía. Piénsalo. Podemos encontrarnos otra vez en una o dos semanas y volver a esta pregunta.

¡Realmente necesitamos tu ayuda! Tal vez podrías hacer una o dos citas para nosotros; esto es terriblemente importante para nosotros.

YO NO VOY A PEDIR

YO NO VOY A PEDIRLE A NINGUNO DE MIS AMIGOS. NO VOY A HACER ESTO



Lo entiendo por completo. Muy a menudo, los amigos son en realidad los más difíciles e incómodos para pedir.

Esto puede que sea de gran ayuda. Escribe una carta donde digas que eres un miembro de nuestro Consejo y abre la puerta para nosotros. Escribe que le has pedido a uno de los operativos que busque una cita.

Eso realmente ayuda y allanará el camino.

Conseguir la cita es más difícil que conseguir el donativo.

En lo que se refiere a otras personas, vamos a cerciorarnos que estos son buenos prospectos para visitar. Pueden ser personas que tú conoces, pero vamos a asegurarnos de que no sean tus amigos íntimos.

YO NO VOY A PEDIR

CARTA ABIERTA A LOS MIEMBROS DEL CONSEJO

Tú eres la chispa que enciende el fuego.

Estás entre unos pocos de los elegidos.
En un viaje audaz.

Tú está procurando fondos para proporcionar becas, sanar enfermos, alimentar a los hambrientos, construir viviendas, suministrar equipos. Estas encontrando las curas y ayudando al orden del mundo.

En tu organización están sucediendo cosas magníficas. Tú haces que suceda. ¡No se podría hacer sin ti!

Sueñas lo impensable, intentas lo imposible. Es la magia de tu participación la que conduce a una organización hacia el éxito, conquistando nuevas plataformas.

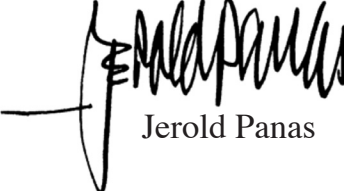
Tú sabes que vale la pena; sabes que está dando frutos.

Las largas horas de trabajo, el donativo adicional que tú haces, la reunión de un comité a la que asistes, las lecturas sin fin que preparar, pedir a otros que donen, eso es lo que se necesita.

Se requiere compromiso, trabajo duro, y horas. Pero, ¿Quién dijo que esto sería fácil? Bien sabes que lo que haces, afecta las vidas de cientos y miles de generaciones venideras.

¡Tú eres como un atleta olímpico! ¡Siempre será para ti, el saludo de Ernest Hemingway: “El ganador y campeón indiscutible”, sintiendo el éxtasis de estar vivo!

¡Estás entre los exaltados, pues tú haces que suceda!



Jerold Panas

I'M NOT GOING TO ASK

ACERCA DEL AUTOR



Jerold Panas es socio fundador de la firma Jerold Panas, Linzy y Asociados, una de las más prestigiosas firmas en el campo de las campañas y el desarrollo de servicios financieros. La firma ha servido a cerca de 3,600 clientes e instituciones desde su fundación en 1968.

La lista de instituciones incluye una amplia variedad de clientes en las artes y el tema cultural, instituciones educativas, hospitales y centros médicos, iglesias e instituciones basadas en la fe, organizaciones comunitarias y sociales.

Además del reconocimiento nacional, la firma ha apoyado campañas de servicio para la Universidad de Oxford (GB), El Colegio Cristiano Forman (Pakistán), el Hospital Americano en París, Francia, el Colegio Americano en Atenas, Grecia; Nuestros Pequeños Hermanos en Cuernavaca, México, que es el más grande orfanato en el mundo; el Hospital ABC en Ciudad de México y cerca de 100 organizaciones en Canadá, Australia y Nueva Zelanda.

Jerry combina su conocimiento y experiencia en el campo, con un especial talento para la planeación estratégica, donativos mayores y desarrollo de voluntariados. Ha estado directamente relacionado en la planeación o la supervisión de capacidad de la mayoría de los programas de la firma.

Sus libros están considerados como los más significativos en nuestro campo. ASKING es el más vendido de todos en la historia de la procuración de fondos y otros tres están considerados como clásicos. Gracias a la prominencia de la firma y al impacto de sus escritos, hay muy pocos que puedan haber tenido tan grande influencia en la historia de esta profesión.

En 2013, él recibió el connotado premio: Lifetime Achievement Award por su contribución a la filantropía. En 2011 la Oficina Cultural en México lo reconoció por su contribución a la filantropía en México. En una reciente edición una revista nacional le dio el nombre de: “El laureado Poeta de la Filantropía”

30,000 miembros de AFP lo honraron con el Chairman’s Award en su Conferencia Internacional 2014: “Por tu extraordinaria contribución al sector sin fines de lucro. Nuestra profesión podría verse opacada sin tu participación... Tú has influenciado la filantropía en una manera como no lo ha hecho ningún otro procurador”. Este reconocimiento solo se ha dado 16 veces desde 1986.

Él es cofundador y presidente del consejo del Institute For Charitable Giving, uno de los más aclamados proveedores de entrenamiento en filantropía. En 2009 él fundó el Institute for Charitable Giving México.

BOOKS BY JEROLD PANAS

<i>Mega Gifts - Mega Donativos</i>	<i>The First 120 Days</i>
<i>Born to Raise - Nacido para procurar</i>	<i>Los Primeros 120 Días</i>
<i>National Fundraising Almanac</i>	<i>Wit, Wisdom and Moxie</i>
<i>Almanaque Nacional de Procuración</i>	<i>Ingenio, Sabiduría y Astucia</i>
<i>Boardroom Verities</i>	<i>Fundraising Habits of Supremely Successful Boards</i>
<i>60 Consejos para Tu Consejo EXCEL!</i>	<i>Los Hábitos de Procuración de Consejos</i>
<i>¡EXCELENCIA!</i>	<i>Altamente Exitosos</i>
<i>It's a Wonderful Life</i>	<i>Power Questions</i>
<i>Es una Vida Maravillosa</i>	<i>Preguntas Poderosas (con Andrew Sobel)</i>
<i>Making the Case</i>	<i>Making A Case Your Donors will Love.</i>
<i>Haciendo El Caso</i>	<i>Haciendo un Caso que tus Donantes Amarán</i>
<i>Finders Keepers</i>	<i>Supremely Successful Selling</i>
<i>Encuétralo y Quédatelo</i>	<i>Ventas de Éxitos Supremos</i>
<i>Mega Gifts</i>	<i>Power Relationships</i>
<i>Mega Donativos (revisado)</i>	<i>Relaciones Poderosas</i>
<i>ASKING</i>	<i>(con Andrew Sobel)</i>
<i>Pidiendo... Creces</i>	<i>The Lost Manuscript</i>
	<i>El Manuscrito Perdido</i>

Si deseas comprar alguno de estos libros, visita nuestra tienda online en: www.instituteforgiving.org/resources-for-fundraisers/bookstore. Algunos títulos están disponibles en Amazon.

Él también es autor de tres PEQUEÑOS LIBROS DE ORO. Una copia de cada uno está disponible para ti gratuitamente si lo solicitas por e-mail a: bonus@panaslinzy.com Pueden pedirse copias adicionales con un costo de \$ 6.95 cada una.

- *Todo lo que Quisieras Saber para Pedir Efectivamente*
- *Tú Eres Un Héroe*
- *Consejo, Sabiduría e Ideas para ser un Efectivo Miembro del Consejo*

Cualquiera de los materiales
contenidos en este libro pueden ser
usados o reimpresos sin ningún permiso.

De cualquier manera, apreciaremos
que se de crédito y atribución
poniendo una nota que diga:
“Este material está reproducido con el
permiso del Autor y es original del libro:
YO NO VOY A PEDIR.
JEROLD PANAS

*500 North Michigan Avenue
Chicago, Illinois 60611
(312) 222-1212 (800) 234-7777
e-mail: ideas@panaslinzy.com*



JEROLD PANAS, LINZY & PARTNERS, INC.
Inspired Fundraising Solutions

