



1ч. 45мин.



ПЛЕНУМ

ОПИСАНИЕ

Это упражнение поможет вам проанализировать и развить отношения с ключевыми партнерами и заинтересованными сторонами – стейкхолдерами.



ПОДГОТОВКА

Если вы хотите углубиться в анализ ваших стейкхолдеров, то проведите **Анализ стейкхолдеров (34)** перед началом работы с этой методической карточкой. Если на данном этапе вам достаточно первичного анализа, то пропустите эту подготовку.



МАТЕРИАЛЫ

- Флипчарт
- Маркеры



ИНСТРУМЕНТЫ

- Методическая карточка:
Анализ стейкхолдеров (34)



СБОРЫ



ЗНАНИЯ И ОБУЧЕНИЕ

ШАГ 1 В ПЛЕНУМЕ:

Проанализируйте, кто в вашей организации имеет контакты с этими десятью стейкхолдерами, в каких контекстах. Определите одного человека, который будет нести ответственность за поддержание отношений с каждым заинтересованным лицом (в случае наличия нескольких точек контакта с заинтересованным лицом). Этот человек будет отвечать за передачу всей необходимой информации стейкхолдеру. [45']

ШАГ 2 Определите, как каждый стейкхолдер может быть полезен для других членов организации. Обсудите, как можно использовать прямой или косвенный доступ к ключевым заинтересованным сторонам, чтобы добиться максимальной пользы от этих отношений. [30']

ШАГ 3 Полезность и вклад стейкхолдеров могут со временем меняться. Поэтому стоит регулярно повторять это упражнение, чтобы следить за развитием событий. [30']



ПОСЛЕДУЮЩИЕ ДЕЙСТВИЯ

Полезность и вклад стейкхолдеров могут со временем меняться. Поэтому стоит регулярно повторять это упражнение, чтобы следить за развитием событий.