



2 ó 00 p



PLÉNUM ÉS
KIS CSOPORT

LEÍRÁS

Előfordul, hogy a potenciális támogatókkal írásban vesszük fel a kapcsolatot, ami lehetőséget ad arra, hogy időt szánjunk a felkészülésre, és részletekbe menően megtervezzük a mondanivalónkat. Más esetekben azonban személyesen is találkozhatunk a lehetséges támogatóval, és személyesen mutathatjuk be neki a projektünket. A személyes prezentációk esetében is ugyanolyan fontos, hogy alaposan felkészüljünk! Ez a módszerkártya segít abban, hogy meggyőző előadást tudjatok kidolgozni, amely a lehető legjobb fényben tünteti fel az adott projektet, tevékenységet vagy programot.



ELŐKÉSZÜLETEK

Írjatok listát azokról a tevékenységekről, projektekről vagy programokról, amelyekhez pénzügyi támogatásra van szükségetek!



KELLÉKEK

- flipchart
- filctollak
- moderációs kártyák



KAPCSOLÓDÓ ANYAGOK

Nincsenek



BEVETÉS



KITEKINTÉS



FINANSZÍROZÁSI MODELL

1. LÉPÉS

PLÉNUMBAN: Vezessétek fel és vitassátok meg röviden az alábbiakat:

- (1) a prezentáció egy készség, amelyet gyakorlással és felkészüléssel meg lehet tanulni;
- (2) miért fontos a szervezetek számára, hogy minden olyan tevékenységekről, projektekről vagy programokról készen álljon egy rövid bemutató, amelyhez támogatást szeretnétek kérni;
- (3) mitől lesz jó egy prezentáció? **[20PERC]**

2. LÉPÉS

KIS CSOPORTOKBAN: Készítsetek egy jó bemutatót valamely korábban meghatározott tevékenységekhez vagy programokhoz! **[45PERC]**

A csoportok minden program vagy tevékenység kapcsán az alábbiakat dolgozzák ki:

- a. A társadalmi probléma, amelyet a szervezet a program vagy tevékenység révén kezelni szeretne. A meghatározásnak tartalmaznia kell a problémára vonatkozó adatokat, annak történeti kontextusát és a jövőbeli kilátásokat. Térjünk ki továbbá a probléma földrajzi elhelyezkedésére, a célcsoportra és a tágabb (helyi, nemzeti vagy globális) összefüggésekre is!
- b. Az adott probléma megoldásához alkalmazható különböző megoldásokkal kapcsolatos információk.
- c. További szereplők (más civil szervezetek, vállalkozások stb.) bemutatása, akik az adott társadalmi problémával foglalkoznak.
- d. Egyértelmű indoklás, hogy a szervezetünk miért épp az adott programot vagy tevékenységet választotta. Magyarázzuk el, hogy milyen előnyökkel rendelkezik az általunk képviselt megközelítés másokhoz képest!
- e. A szervezettel kapcsolatos információk (beleértve azt, hogy milyen célra jött létre a szervezet, és hogy mi a kapcsolat a szervezet jövőképe és a javasolt tevékenység vagy program között).
- f. A tevékenységhez vagy programhoz szükséges pénzügyi forrásokkal kapcsolatos konkrét információk. Mire van szükségünk? Mennyi ideig? Hogyan fogjuk felhasználni ezeket a pénzügyi forrásokat?
- g. Egyéb lehetséges támogatási források meghatározása (ha már rendelkezünk valamelykorai pénzügyi forrással, adjuk meg az összeget és azt, hogy hogyan kívánjuk felhasználni stb.).
- h. Mit adunk mi az adott személynek/szervezetnek, ha úgy dönt, hogy támogat minket (például a logójuk feltüntetése a honlapunkon vagy promóciós anyagainkban)?

3. LÉPÉS

A fenti szempontok megvitatása után készítsetek egy olyan prezentációt, amely a fenti szempontok mindegyikére kitér! A prezentációk hossza maximum 7 perc. **[20PERC]**

4. LÉPÉS

PLÉNUMBAN: Adjátok elő egymásnak a prezentációitokat! 7 perc után állítsátok le a prezentációkat! Minden prezentáció után beszéljétek meg, hogy mik voltak az előadás erősségei és gyengeségei, és hogyan lehetne még javítani rajta! **[35PERC]**



FOLYTATÁS

Egy másik előadástípus megismeréséhez nézzétek meg a **Történetmesélés: a szervezet történetének megalkotása (06)** módszerkártyát!