

DESCRIERE

Această activitate vă va ajuta să construiți o strategie de abordare a unei instituții (cele mai bune practici, alianțe, comunicare etc.) și să dezvoltați practici sau o metodologie pentru comunicarea directă.



1h 00m



GRUPURI MICI



PREGĂTIRE

Utilizați cartonașul cu metode Maparea rețelei de stakeholderi (48) pentru a identifica și a profila partenerii de finanțare pe care doriți să îi abordați. Dacă este posibil, colectați povești ca studii de caz pentru a ilustra cum v-ați imagina colaborarea viitoare cu aceștia.



MATERIALE

- Flip Chart
- Markere
- Internet
- 2-3 Computere/Laptopuri



INSTRUMENTE

- **Cartonașe cu metode:**
 - Arborele problemelor și arborele soluțiilor pentru o nouă strategie (21)
 - Calea de mijloc pentru o înțelegere reciprocă (42)
 - Maparea rețelei de stakeholder (48)
 - Analiza finanțatorilor instituționali (49)
- **Fișă de lucru:**
 - Examinarea și profilarea finanțatorilor instituționali (25)



PERSPECTIVĂ



MUNCA CU FINANȚATORI

PAS 1 Definiți ținta / **ÎN PLEN:**

Lucrați cu următoarele întrebări pentru a gândi o strategie de comunicare cu stakeholderi instituționali pe care să vă concentrați.

- Ce anume dorim să facă instituția și în ce fel este diferit de ceea ce fac acum?
- Care sunt posibile etape intermediare între comportamentul lor actual și comportamentul dorit?

Rafinați aspectele misiunii sau cauzei voastre în ceea ce privește schimbarea de comportament pe care doriți să o efectuați cu partenerul vostru de finanțare (consultați cartonașul cu metode **Calea de mijloc pentru o înțelegere reciprocă (42)**). **[15 MIN]**

PAS 2 Explorează câmpul de forță / **ÎN GRUPURI DE LUCRU PARALELE:**

Câmp de forță intern

● Care sunt forțele din cadrul instituției care ne susțin cauza? Care sunt barierele (de exemplu, interesele actorilor individuali, sistemele și rutinele stabilite, dependența de resurse, orientările strategice etc.)?

Revizitează profilul finanțatorului pentru a explora modul în care partenerul tău poate reacționa la propunerea ta și analizează forțele de sprijin și opoziție din cadrul instituției (a se vedea **Analiza finanțatorilor instituționali (49)**).

Câmp de forță extern

● Care dintre părțile interesate ar putea fi parteneri de alianță în cauza noastră (de exemplu, organizații neguvernamentale partenere, membri ai comunității, mass-media etc.)?

- Cum ne raportăm la aceste forțe și le abordăm în colaborarea noastră?

Revedeți rezultatele Mapării rețelei de stakeholderi pentru a lucra în mod sistematic în ceea ce privește posibilele alianțe (consultați **Maparea rețelei de stakeholderi (48)**).

PAS 3 Definiți Parcursul Strategiei / **ÎN PLEN:**

Împărtășiți concluziile grupurilor de lucru. Discutați următoarele întrebări:

- Ce întrebări trebuie să ne punem pentru a înțelege mai bine finanțatorul?
- Ce mesaj dorim să transmitem către cine? Cum ne folosim accesul pentru a deschide dialogul?

Descrieți pașii pe care trebuie să îi faceți pentru a dezvolta relația cu finanțatorul către o relație de încredere pe termen lung. Acordați o atenție deosebită schițării primilor pași. **[30 MIN]**



FOLLOW UP

Concretizați strategia prin înțelegeri concrete atât în cadrul echipei cât și cu partenerii implicați.