



Оч. 30мин.

ПЛЕНУМ И  
МАЛЫЕ ГРУППЫ

## ОПИСАНИЕ

Это упражнение поможет вам определить потенциал организаций-доноров и нацелить свои усилия, чтобы выйти на новый качественный уровень отношений с ними.



## ПОДГОТОВКА

Составьте карту доноров, определяя потенциал организаций-доноров и распределяя их по разным кластерам, например: фонды, государственные и муниципальные программы, спонсоры и т. д.



## МАТЕРИАЛЫ

- Флипчарт
- Маркеры
- Интернет
- 2–3 компьютера



## ИНСТРУМЕНТЫ

- Рабочий лист:  
Анализируем и определяем профиль институционального донора (25)




СБОРЫ



РАБОТА С ДОНОРАМИ

### ШАГ 1 ИНДИВИДУАЛЬНО:

Заполните **Анализируем и определяем профиль институционального донора (25)**  для 7–10 потенциальных финансирующих организаций. Дайте каждому из них оценку от 1 до 3 (1 = низкая оценка, 3 = высокая оценка). [20']

### ШАГ 2 В МАЛЫХ ГРУППАХ:

Сделайте профиль трех доноров, получивших наилучшую оценку, в соответствии с вопросами, перечисленными в колонке «Профиль организаций с наилучшей оценкой». Изучите сайты организаций, чтобы получить дополнительную информацию. Если вы в чем-то не уверены, лучше ясно обозначить это, чем опираться на догадки. [35']

### ШАГ 3 В ПЛЕНУМЕ:

Поделитесь результатами работы в малых группах и вместе обсудите профили доноров. Если есть пункты, которые остались неясными или неопределенными, назначьте одного члена команды ответственным за сбор недостающей информации. [45']



## ПОСЛЕДУЮЩИЕ ДЕЙСТВИЯ

Используйте методическую карточку **Стратегическое планирование для связи с институциональными стейкхолдерами (51)**, чтобы разработать стратегию для установления контакта и получения поддержки от одной или каждой из трех организаций.