



1 Std. 45 Min.



PLENUM

BESCHREIBUNG

Diese Aktivität wird Euch helfen, Eure Beziehungen zu wichtigen Partnern und Interessengruppen zu überprüfen und weiterzuentwickeln.



VORBEREITUNG

Wenn Ihr tiefer in die Analyse Eurer Interessengruppen eintauchen wollt, führt die **Analyse der Interessengruppen (34)** durch, bevor Ihr mit dieser Methodenkarte beginnt. Wenn Euch eine einfache Analyse ausreicht, überspringt diese Vorbereitung.



MATERIALIEN

- Flipchart
- Marker



TOOLS

- Method Card:
Analyse der Interessengruppen (34)



VORARBEIT



WISSEN & LERNEN

SCHRITT 1 IM PLENUM:

Erstellt eine Übersicht der Interessengruppen und identifiziert die 10 wichtigsten (wichtige, Geldgeber:innen, wichtige Partner, einflussreiche Verwaltungsbeamte, einflussreiche Mitglieder der Zielgruppe usw.). **[45 MIN.]**

SCHRITT 2 Analysiert, wer in Eurer Organisation mit diesen 10 Interessengruppen zu welchen Anlässen Kontakt hat. Bestimmt eine Person pro Interessengruppe, die für die Aufrechterhaltung der Beziehung verantwortlich ist (falls es mehrere Kontaktpunkte mit den Interessengruppen gibt). Diese Person ist dafür verantwortlich, alle relevanten Informationen an die Interessengruppe weiterzuleiten. **[30 MIN.]**

SCHRITT 3 Findet heraus, wie jede der Interessengruppen für andere Mitglieder der Organisation nützlich sein kann. Diskutiert, wie ein direkter oder indirekter Zugang zu den wichtigsten Interessengruppen geschaffen werden kann, um die Beziehung sinnvoll zu nutzen. **[30 MIN.]**



NACHBEREITUNG

Der Nutzen und die Wirkung einer Interessengruppe können sich im Laufe der Zeit ändern. Daher ist es hilfreich, diese Aktivität regelmäßig zu wiederholen, um die Entwicklungen in der Landschaft der Interessengruppen im Auge zu behalten.