

ТРОПА СТРОИТЕЛЬСТВА МОСТОВ

Укрепление отношений с донорами

Вы решили работать над вашими отношениями с одной из важных групп стейкхолдеров внутри вашей экосистемы: вашими институциональными донорами. Цель этой тропы – создать прочные отношения между организациями-донорами и гражданским обществом путем выстраивания доверия и укрепления сотрудничества.

КТО ДОЛЖЕН БЫТЬ ВОВЛЕЧЕН?

Поскольку в центре этой тропы находится выстраивание трансформативных отношений в партнерствах, она задумана как подготовительная сессия для вашей команды. Каждый, кто так или иначе задействован в процессах финансирования программ и проектов (не только фандрайзеры и правление), должны присутствовать. Если у вас уже есть очень хороший контакт с кем-то из конкретной финансирующей организации, может также быть полезным пригласить этого человека.



В РЕЗУЛЬТАТЕ ДАННОЙ СЕССИИ У ВАС БУДУТ:

- *Общее понимание процессов и рода изменений, которых вы хотите достичь в ваших отношениях с донорами.*
- *Шорт-лист доноров, отношения с которыми вы будете укреплять.*
- *Ясный и убедительный нарратив, иллюстрированный конкретными историями, который вы будете использовать в разговоре с донорами, а также стратегия коммуникации.*

ПОДГОТОВКА

Для этой тропы необходим лишь самый минимум подготовки. Кто-нибудь должен дать всесторонний обзор возможных партнеров-доноров, а также наиболее релевантных организаций, предоставляющих финансовую помощь для вашего вида деятельности.

МАТЕРИАЛЫ

- Цветные маркеры
- Флипчарт
- Большая пробковая доска
- Цветные модерационные карточки
- Интернет
- «Говорящий» предмет
- Стикеры
- Проектор/экран и 2–3 компьютера

ИНСТРУМЕНТЫ

Методические карточки:

Планируем дальнейшие шаги (02)
 Сторителлинг: создаем историю об организации (06)
 Дерево проблем и дерево решений для новой стратегии (21)
 Анализ стейкхолдеров (34)
 Общее поле для взаимопонимания (42)
 Упражнение «Круг» для фокусированного диалога (47)
 Картирование сети (48)
 Анализ институциональных доноров (49)
 Метод позитивного исследования (50)
 Стратегическое планирование для связи с институциональными стейкхолдерами (51)

Справочные материалы:

Организации, основанные на ценностях (36)

Рабочие листы:

План действий (02)
 Дерево проблем (10)
 Дерево решений (11)
 Составляем карту стейкхолдеров (20)
 Матрица ценностей (23)
 Анализируем и определяем профиль институционального донора (25)



ОРИЕНТИРОВАНИЕ 45мин.

ВЕДУЩИЙ/ОРГАНИЗАТОРЫ: представьте тропу и программу дня.

Первый раунд и дискуссия: фокусирование на теме

Расскажите, почему вы хотите или почему вам нужно продолжать работать с донорами.

Просмотрите **Организации, основанные на ценностях (36)** ■■■. Используя **Упражнение «Круг» для фокусированного диалога (47)** ■■■, выясните, какие аспекты модели подходят к вашей инициативе или организации и что это означает для отношений с вашими донорами, которые вы хотите развивать.

**ВВОДНАЯ ИНФОРМАЦИЯ
ПО МАРШРУТУ ТРОПЫ:**

заявление о взаимопонимании (ваши общие взгляды): три ключевые качества новых отношений с донорами.



СБОРЫ 140мин.

Глубокий анализ

- Выполните **Картирование сети (48)** ■■■, чтобы визуализировать сеть ваших сторонников. В качестве альтернативы – попробуйте поработать с **Анализ стейкхолдеров (34)** ■■■.
- Выполните **Анализ институциональных доноров (49)** ■■■, используя **Анализируем и определяем профиль институционального донора (25)** ■■■.

Это упражнение поможет вам выявить стейкхолдеров и/или институциональных доноров и нацелить свои усилия, чтобы выйти на новый качественный уровень отношений с ними.

**ВВОДНАЯ ИНФОРМАЦИЯ
ПО МАРШРУТУ ТРОПЫ:**

мини-портреты максимум трех финансирующих организаций, отношения с которыми вы хотите улучшить.



ВОСХОЖДЕНИЕ 90мин.

Изучение новых практик

- В парах или тройках: выполните **Метод позитивного исследования (50)** ■■■, чтобы собрать примеры значимого воздействия вашей деятельности, а также удачного сотрудничества с институциональными партнерами.
- Определите, какие из этих историй могут наилучшим образом послужить для начала диалога с финансирующими партнерами и проиллюстрировать качества новой модели сотрудничества, которую вы определили в вашем заявлении о взаимопонимании.

**ВВОДНАЯ ИНФОРМАЦИЯ
ПО МАРШРУТУ ТРОПЫ:**

заголовки 1–3 историй, которые помогут вам в диалоге с финансирующими партнерами.



ГОРИЗОНТ 60мин.

Создание стратегии

Проработайте вопросы из методической карточки **Стратегическое планирование для связи с институциональными стейкхолдерами (51)** ■■■.

**ВВОДНАЯ ИНФОРМАЦИЯ
ПО МАРШРУТУ ТРОПЫ:**

первые шаги и вехи на дорожной карте.



ПЛАН ДЕЙСТВИЙ 60мин.

Закрепление договоренностей

Используйте **Планируем дальнейшие шаги (02)** ■■■, чтобы зафиксировать дорожную карту и дальнейшие шаги в виде конкретных договоренностей.

**ВВОДНАЯ ИНФОРМАЦИЯ
ПО МАРШРУТУ ТРОПЫ:**

договоренности и задачи.

ПОДВЕДЕНИЕ ИТОГОВ 30мин.

Заключительный раунд.
Чек-аут.