



1 ч 00 мин



В МАЛКИ ГРУПИ

ОПИСАНИЕ

Тази дейност ще ви помогне да изградите стратегия за достигане до институции (най-добри практики, партньорства, комуникации и др.) и за развиване на практика или методология за директна комуникация.



ПОДГОТОВКА

Използвайте карта с **метод (48)**, за да идентифицирате и изградите профил на финансиращи партньори, до които искате да достигнете. Ако е възможно, съберете реални истории, с които да илюстрирате как си представяте бъдещото си сътрудничество с тях.



МАТЕРИАЛИ

- Флипчарт
- Маркери
- Интернет връзка
- 2-3 компютъра



ИНСТРУМЕНТИ

- **Карта с метод:**
 - Как да си създадем нова стратегия (21)
 - Как да намерим нашите общи основи (42)
 - Как да картираме мрежата си (48)
 - Как да направим анализ на институционалното финансиране (49)
- **Работен лист:**
 - Щателно проучване и създаване на профил на институционалните дарители (25)



ПЕРСПЕКТИВИ

РАБОТА С ФИНАНСИРАЩИ
ОРГАНИЗАЦИИ

СТЪПКА 1 Определете целта / **В ЦЯЛА ГРУПА:** Използвайте следните въпроси, за да направите комуникационна стратегия за връзка с институционалния партньор, върху който искате да се фокусирате:

- Какво точно искаме да направим тази институция и как то се различава от това, което прави до момента?
- Кой са възможните междинни стъпки от настоящото им поведение до желаното от нас поведение?

Рафинирайте аспектите на вашата мисия или кауза с оглед на желаната промяна в поведението на финансиращия партньор (**Как да намерим нашите общи основи (42)**). [15 мин]

СТЪПКА 2 Проучете властовите отношения / **В ПАРАЛЕЛНИ РАБОТНИ ГРУПИ:**

Вътрешно властово поле

- Кой "сили" в институцията подкрепят каузата ни? Кой са нейните граници (напр. индивидуални интереси на конкретни хора, установени системи и рутини, ограничения в ресурсите, стратегически намерения и др.)?

Преразгледайте профила на финансиращата институция, за да откриете как би могла да реагира на инициативата ви и скицирайте подкрепящите и опозиционните сили в нея към вашата работа (вижте **Как да направим анализ на институционалното финансиране (49)**). [15 мин]

Външно властово поле

- Кой заинтересовани страни биха могли да са наши съюзници в каузата ни (напр. членове на общността, партньорски граждански организации, медии и др.)?
- Как си взаимодействаме с тези сили и как подходяме към тях в сътрудничеството ни?

Преразгледайте резултатите от картирането на мрежата и работете системно върху пейзажа със заинтересовани страни с оглед на всички възможни съюзявания (вижте **Как да картираме мрежата си (48)**).

СТЪПКА 3 Define Strategy Roadmap / **В ЦЯЛА ГРУПА:**

Споделете помежду си откритията от работните групи. Обсъдете следните въпроси:

- Кой въпроси трябва да зададем, за да добием по-добро разбиране за тази институция?
- Кое наше послание до кого искаме да достигне? Как използваме възможността си за отворен диалог?

Скицирайте стъпки, които ще предприемете за изграждане на новите дългосрочни взаимоотношения и желана промяна с финансиращия партньор в среда на доверие. Обърнете специално внимание на първите стъпки от процеса [30 мин]



БЪДЕЩИ СЪПЪКИ

Извечете от стратегическия план конкретни споразумения между екипа и въвлечените партньори.