

# SADARBĪBA



## ZINI SAVUS PARTNERUS

IDENTIFICĪJIET IESPĒJAMUS SADARBĪBAS PARTNERUS PROJEKTAM, ANALIZĪJIET KATRAS PARTNERĪBAS STIPRAS UN VĀJAS PUSES

**Mērķis** ir attīstīt biznesa sadarbības prasmes, atzīstot iespējamās projekta partnerības un analizējot katras sadarbības stiprās un vājās puses.

**Padoms:** Pirms aktivitātes uzsākšanas dalībniekiem jāraksta īss sava piedāvātā uzņēmuma apraksts un tā pakalpojumu saraksts (izdomāts vai reāla ideja/business). Piemēram, viņi var izmantot idejas, kas izstrādāta citās šī rīku komplekta aktivitātēs, piemēram, “Kas notiks, ja...?”.

### Instrukcijas

- Aktivitātes ilgums ir 40-60 minūtes. Izmantojiet veidņu tabulu pielikumā (drukātu vai tiešsaistē), lai uzskaitītu un novērtētu biznesa partnerattiecības atsevišķi, pēc tam daloties idejās grupās.
- Vispirms dalībnieki strādā vienatnē un aizpilda 1. pielikuma veidņu tabulu, lai izveidotu iespējamo sadarbības sarakstu (10 minūtes). Viņi novērtē tos, izmantojot 3 norādītos kritērijus.
- Tālāk jaunieši turpina strādāt ar veidņu tabulu, klasificējot tos kā potenciālos partnerus, potenciālos mazos partnerus, stratēģiskās alianses vai neinteresējošus (10 minūtes).
  - POTENCIĀLIE PARTNERI: apvelciet organizācijas, kas atbilst visiem trim kritērijiem, un izveidojiet tām “Partnerības lietu”. Šajā dokumentā ir tādas idejas kā: labāka klientu apkalpošana, strādājot kopā, vai paplašināta redzamība ziedotājiem, pateicoties saistībai ar jūsu organizāciju.
  - POTENCIĀLIE MAZIE PARTNERI: organizācijām, kuras neatbilda vienam vai vairākiem kritērijiem, jūs joprojām varētu domāt par mazāk intensīvu partnerības veidu.
  - STRATĒĢISKĀS ALIANSES: Jums vajadzētu arī apsvērt iespēju izveidot stratēģiskas alianses ar korporācijām un uzņēmumiem, kas sadarbojas ar dažiem no tiem pašiem klientiem vai kuriem ir citi iemesli interesēties par jūsu darbu.
- Izveidojiet nelielas grupas un dalieties idejās (20 minūtes).



Pārdomas mācību kopienā: lai partnerības darbotos, ir vajadzīgas personas ar sakariem katrā iesaistītajā organizācijā. Savukārt tas prasa proaktīvu komunikāciju un uzticības attīstību. Kā šīs lietas var atvieglot?

### Padomi koordinatoriem

- Atkarībā no dalībnieku interesēm jums, iespējams, būs jāsniedz iespējamo partneru piemēri, piemēram, uzņēmumi vai sociālie uzņēmumi vietējā teritorijā.
- To varētu arī apspriest ar dalībniekiem.
- Ja ir laiks, dalībnieki var iesaistīties diskusijās lomu spēlē starp savām organizācijām un citu dalībnieku organizācijām.
- Dokuments "Partnerības lieta" ir svarīgs iznākums, un koordinatori atkarībā no viņu pieredzes vajadzētu vadīt dalībniekus par tā noformējumu un saturu.

### 1. pielikums: Veidņu tabula partnerību uzskaitīšanai un novērtēšanai

Uzņēmumi un organizācijas, ar kurām sadarboties	Vērtēšanas kritēriji					
	1		2		3	
	J	N	J	N	J	N

#### Vērtēšanas kritēriji

1. Vai piedāvā pakalpojumus, kas varētu uzlabot jūsu pašreizējo piedāvājumu? (Jā/Nē)
2. Vai misija un vīzija ir saderīga ar jūsu? (Jā/Nē)
3. Vai gūtu labumu no partnerības ar jums (piemēram, vai jūsu piedāvājums papildinātu viņu piedāvājumu)? (Jā/Nē)

