

# SURADNJA



## UPOZNAJTE SVOJE PARTNERE

### PREPOZNAJTE MOGUĆNOST SURADNJE NA PROJEKTU, ODREDITE DOBRE I LOŠE STRANE SVAKOG PARTNERSTVA

**Cilj je** izgraditi vještinu poslovne suradnje prepoznajući moguća partnerstva za projekt i analizirajući dobre i loše strane svake suradnje.

**Savjet:** Prije početka aktivnosti sudionici bi trebali napisati kratak opis i izraditi popis svojih usluga svoje poslovne ideje ili predloženog poduzeća, na primjer, mogu koristiti ideju razvijenu u drugim aktivnostima alata kao što je „Što ako...?“.

#### Upute

- Trajanje aktivnosti je 40-60 minuta. Iskoristite predloženu tablicu (isprintati ili na internetu) da nabrojite i procijenite poslovna partnerstva, prvo sami, a potom podijelite ideje u skupini.
- Prvo, radite sami i napišite u predložak tablice u Dodatku 1 popis mogućih suradnja (10 minuta). Evaluirajte ih koristeći ova 3 kriterija.
- Nastavite raditi sa predložkom tablice ocjenjujući partnerstva kao *Moguće partnere*, *Mogući*, *manji partneri*, *Strateški savez* ili bez interesa (10 minuta).
  - MOGUĆI PARTNERI: Zaokružite organizacije koje ispunjavaju sva tri kriterija i napravite za njih *Studiju za partnerstvo*. Ovaj dokument ima ideje kao što su: bolje služenje klijentima kroz zajedničku suradnju ili povećana vidljivost donatora zbog povezanosti s vašom organizacijom.
  - MOGUĆI MANJI PARTNERI: Za organizaciju koja nije ispunila jedan ili više uvjeta, može se ostvariti manji oblik partnerstva.
  - STRATEŠKI SAVEZ: Trebali bi razmisliti o stvaranju strateškog saveza sa korporacijama i poduzećima koji ili rade sa nekim zajedničkim klijentima ili imaju druge razloge da budu zainteresirani za posao koji obavljate.
- Napravite manje skupine i podijelite ideje (20 minuta).



**Razmišljanja za zajednicu učenja:** Stvaranje partnerstva zahtjeva ljude koji imaju vezu u svim uključenim organizacijama. Zauzvrat, to zahtjeva aktivnu komunikaciju i stvaranje povjerenja. Kako se te stvari mogu ostvariti?

### Savjeti za voditelje

- Ovisno o interesima sudionika, možda ćete trebati osigurati primjere mogućih partnerstva, npr. tvrtke ili društvena poduzeća na lokalnom području.
- Možete također ispisati ideje zajedno sa sudionicima.
- Ako ima vremena sudionici bi mogli odigrati igru uloga ili raspraviti o mogućem pregovaranju između njihove organizacije i organizacije ostalih sudionika.
- Dokument *Studija za partnerstvo* je bitan rezultat i voditelji bi trebali usmjeravati sudionike prema njegovom sadržaju i prezentaciji, ovisno o stupnju njihovog iskustva.

### Dodatak 1: Predložak tablice za nabranje i evaluaciju partnerstva

Potencijalna partnerstva	Evaluacijski kriterij					
	1		2		3	
	D	N	D	N	D	N

### Evaluacijski kriterij

1. Daju usluge koje mogu poboljšati vaš trenutnu ponudu? (D/N)
2. Imaju misiju i viziju koja je usklađena sa vašom? (D /N)
3. Mogli bi imati koristi od partnerstva sa vama (npr. Bi li vaša ponuda nadopunjavala njihovu?) (D/N)

