

WSPÓŁPRACA



POZNAJ SWOICH PARTNERÓW

ROZPOZNAJ MOŻLIWĄ WSPÓŁPRACĘ PRZY PROJEKCIE, PRZEANALIZUJ MOCNE I SŁABE STRONY KAŻDEGO PARTNERSTWA

Celem jest rozwijanie umiejętności współpracy biznesowej poprzez rozpoznawanie możliwych partnerstw w projekcie oraz analizowanie mocnych i słabych stron każdej współpracy.

Rada: Uczestnicy powinni napisać krótki opis swojego proponowanego przedsięwzięcia przed rozpoczęciem działania.

Wprowadzenie

- Czas trwania zajęć to 40-60 minut. Skorzystaj z tabeli szablonów (wydrukowanej lub online), aby samodzielnie wymienić i oceniać partnerstwa biznesowe, a następnie podzielić się pomysłami w grupach.
- Najpierw pracuj sam i wypełnij tabelę szablonów w Aneksie 1. Utworzyć listę firm, organizacji, z którymi można współpracować (10 minut). Oceń je, korzystając z podanych 3 kryteriów.
- Kontynuuj pracę z tabelą szablonów, oceniając ich jako Potencjalni partnerzy, Potencjalni partnerzy drugorzędni, Sojusze strategiczne lub nieinteresujący (10 minut).
 - POTENCJALNI PARTNERZY: Zakreśl organizacje, które spełniają wszystkie trzy kryteria i stwórz dla nich uzasadnienie partnerstwa. Ten dokument zawiera pomysły, takie jak: lepsza obsługa klientów poprzez wspólną pracę lub rozszerzona widoczność dla darczyńców dzięki powiązaniu z Twoją organizacją.
 - POTENCJALNI PARTNERZY DRUGORZĘDNI: W przypadku organizacji, które nie spełniały jednego lub więcej kryteriów, nadal można pomyśleć o mniej intensywnej formie partnerstwa.
 - SOJUSZE STRATEGICZNE: Powinieneś także rozważyć tworzenie sojuszy strategicznych z korporacjami i firmami, które albo współpracują z niektórymi z tych samych klientów, albo mają inne powody, by być zainteresowanym wykonywaną przez Ciebie pracą.
- twórz małe grupy i dziel się pomysłami (20 minut).



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

Refleksja grupy uczestniczącej: Aby partnerstwa działały, potrzebne są „klucze graniczne”, czyli osoby mające powiązania w każdej z zaangażowanych organizacji. To z kolei wymaga aktywnej komunikacji i budowania zaufania. Jak można ułatwić te rzeczy??

Rady dla prowadzącego

- W zależności od zainteresowania uczestników może być konieczne podanie przykładów możliwych partnerów, np. firm lub przedsiębiorstw społecznych w okolicy.
- Można to również przeprowadzić podczas burzy mózgów z uczestnikami.
- Jeśli jest czas, uczestnicy mogą zaangażować się w odgrywanie ról w dyskusjach między własnymi organizacjami a organizacjami innych uczestników.
- Dokument uzasadnienia partnerskiego jest ważnym wynikiem i prowadzący powinni kierować uczestnikami w zakresie jego prezentacji i treści, w zależności od ich poziomu doświadczenia.

Aneks 1: Tabela szablonów do listy i oceny partnerstw

Firmy i organizacje, z którymi można współpracować	Kryteria Oceny					
	1		2		3	
	T	N	T	N	T	N

Kryteria Oceny

1. Oferuje usługi, które mogą wzbogacić Twoją obecną ofertę? (T/N)
2. Czy misja i wizja są zgodne z twoją? (T/N)
3. Czy może skorzystać na partnerstwie z Tobą (np. czy Twoja oferta będzie uzupełnieniem ich oferty)? (T/N)

