

# SAMARBEID



## KJEN DINE PARTNERE

GJENNOMFØR MULIG SAMARBEID FOR ET PROSJEKT, ANALYSER STYRKER OG SVAKHETER I HVERT PARTNERSKAP

**Målet** er å dyrke ferdigheter for forretnings samarbeid ved å gjenkjenne mulige partnerskap for et prosjekt og ved å analysere styrker og svakheter ved hvert samarbeid.

**Råd:** Før du starter aktiviteten, bør deltakerne skrive en kort beskrivelse og lage en liste over tjenestene deres for deres forretningsidé eller foreslåtte virksomhet, for eksempel kan de bruke en idé utviklet i andre verktøysettaktiviteter som "Hva om...?".

### Bruksanvisning

- Varighet av aktiviteten er 40-60 minutter. Bruk maltabellen (trykt eller online) for å liste opp og evaluere forretningspartnerskap, alene, og deretter dele ideer i grupper.
- Arbeid først alene og fullfør maltabellen i vedlegg 1 for å lage en liste over mulige samarbeid (10 minutter). Vurder dem ved å bruke de tre kriteriene som er oppgitt.
- Fortsett å jobbe med maltabellen ved å rangere dem som potensielle partnere, potensielle mindre partnere, strategiske allianser eller uten interesse (10 minutter).
  - POTENSIELLE PARTNERE: Sett ring rundt organisasjonene som oppfyller alle tre kriteriene og lag en sak for partnerskap for dem. Dette dokumentet har ideer som: bedre å betjene kunder gjennom samarbeid eller utvidet synlighet for givere på grunn av tilknytning til organisasjonen din. o
  - POTENSIELLE MINDRE PARTNERE: For organisasjonene som ikke oppfyller ett eller flere kriterier, kan du fortsatt tenke på en mindre intens form for partnerskap. o
  - STRATEGISKE ALLIANSER: Du bør også vurdere å utvikle strategiske allianser med selskaper og virksomheter som enten jobber med noen av de samme kundene eller har andre grunner til å være interessert i arbeidet du gjør.
- Lag små grupper og del ideene (20 minutter).



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

Refleksjon i læringsfellesskapet: Å få partnerskap til å fungere krever «grensespenner», personer med forbindelser i hver av de involverte organisasjonene. Dette krever i sin tur proaktiv kommunikasjon og utvikling av tillit. Hvordan kan disse tingene legges til rette?

#### Tips til tilretteleggere:

- Avhengig av deltakernes interesser må du kanskje gi eksempler på mulige samarbeidspartnere, for eksempel bedrifter eller sosiale virksomheter i nærområdet.
- Dette kan også brainstormes med deltakerne.
- Hvis det er tid, kan deltakerne delta i rollespill av diskusjoner mellom sine egne organisasjoner og de andre deltakerne.
- Case for Partnership-dokumentet er et viktig resultat, og tilretteleggere bør veilede deltakerne angående presentasjonen og innholdet, avhengig av deres erfaringsnivå.

#### Vedlegg 1: Maltabell for å liste dine egne tjenester/produkter

N.	tjenester/produkter

#### Vedlegg 2: Maltabell for å liste og evaluere partnerskap (du kan koble den til dine tjenester eller produkter)

N. Ser/Pro	Bedrifter og organisasjoner å samarbeide med	Evalueringskriterier					
		1		2		3	
		Y	N	Y	N	Y	N

#### Evalueringskriterier

1. Tilbyr tjenester som kan forbedre ditt nåværende tilbud? (J/N)
2. Har en misjon og visjon forenlig med din? (J/N)
3. Kan du dra nytte av et partnerskap med deg (vil tilbudet ditt for eksempel utfylle deres)? (J/N)

