**Moduł 5**

Współpraca na rzecz sukcesu

& Społeczności uczące się

2 zadanie praktyczne

Ćwiczenie 1 - Identyfikacja interesariuszy

Rozwój partnerstwa jest bardzo ważny. Wiele organizacji i partnerów powinno być zaangażowanych w proces i czuć się odpowiedzialnymi za sukces partnerstwa. Posiadanie interesariuszy z różnych środowisk może pomóc w rozwiązywaniu problemów, ale także usprawnić tworzenie sieci kontaktów i nawiązywanie nowych znajomości. Zanim jednak zidentyfikujesz interesariuszy, musisz zrobić coś jeszcze: określić swoją własną pozycję.

* Jaką organizacją jesteście?
* Jaki masz wpływ?
* Co możesz wnieść do partnerstwa?

Kiedy już określisz swoje stanowisko, możesz zdecydować, jakich interesariuszy potrzebujesz. Narzędziem, które należy wykorzystać do identyfikacji interesariuszy jest mapowanie interesariuszy (patrz następna strona).

Szablony do analizy i mapowania interesariuszy



|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Zainteresowane strony** | **Wkład** | **Legitymizacja** | **Gotowość do zaangażowania się** | **Wpływ** | **Konieczność zaangażowania** |
| SH1 | Wysoki/Średni/Niski | Wysoki/Średni/Niski | Wysoki/Średni/Niski | Wysoki/Średni/Niski | Wysoki/Średni/Niski |
| SH2 | Wysoki/Średni/Niski | Wysoki/Średni/Niski | Wysoki/Średni/Niski | Wysoki/Średni/Niski | Wysoki/Średni/Niski |
| SH3 | Wysoki/Średni/Niski | Wysoki/Średni/Niski | Wysoki/Średni/Niski | Wysoki/Średni/Niski | Wysoki/Średni/Niski |
| SH4 | Wysoki/Średni/Niski | Wysoki/Średni/Niski | Wysoki/Średni/Niski | Wysoki/Średni/Niski | Wysoki/Średni/Niski |
| SH5 | Wysoki/Średni/Niski | Wysoki/Średni/Niski | Wysoki/Średni/Niski | Wysoki/Średni/Niski | Wysoki/Średni/Niski |
| SH6 | Wysoki/Średni/Niski | Wysoki/Średni/Niski | Wysoki/Średni/Niski | Wysoki/Średni/Niski | Wysoki/Średni/Niski |

Szablon mapowania interesariuszy

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Podejście** | **Określenie zainteresowanych stron** | **Zmierz oczekiwania interesariuszy** | **Określenie potrzeb** | **Określenie luk** | **Opracowanie planu zaangażowania** | **Monitorowanie i pomiar** |
| **Kluczowe**  **Planowanie**  **Pytania** | Kim są kluczowi indywidualni interesariusze? | Jakie są ich aktualne oczekiwania? | Czym konkretnie powinniśmy się zająć, aby program odniósł sukces? | Gdzie są luki między stanem pożądanym (Być) a obecnym (Jak jest)? | Jakie działania możemy podjąć, aby uzupełnić te braki? | Skąd wiemy, że wynik jest dobry?  W jaki sposób informujemy ich o tym? |
| **Planowanie kluczowe**  **Rozważania** | Określenie, kto ma wpływ na wynik projektu lub jest nim dotknięty  Interesariusze będą zarówno wewnętrzni jak i zewnętrzni w stosunku do organizacji | Zrozumieć, jak się dziś robi rzeczy i jakie są ich zachowania | Rozważ znaczenie, jakie każdy z interesariuszy ma dla powodzenia projektu  Różni interesariusze będą mieli różne poziomy oczekiwań. |  | Zastanów się, jakie działania są niezbędne do zbudowania sukcesu  Staraj się w miarę możliwości wykorzystywać aktualne fora (np. spotkania aktualizacyjne itp.). | Śledzenie podejmowanych działań  Monitorowanie poziomu interesariuszy w wyniku działań |

Ćwiczenie 2 - Napisz swój plan działania

Wzór planu działania

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Plan działania** |  |  |  |  |  |
| **Krok działania** | **Osoba(y) odpowiedzialna(e)** | **Data wykonania** | **Wymagane zasoby** | **Potencjalne bariery lub opór** | **Współpracownicy** |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |