**Программа трехдневного семинара**

**«Стратегическое планирование и организационное развитие НКО: развитие деятельности, привлечение ресурсов, выстраивание взаимодействия с государственными структурами, продвижение НКО»**

**Цель и задачи**

Тренинг призван дать исчерпывающие технологии развития НКО: от разработки стратегии до ее реализации.

Стратегия - это не размышления об идеальном будущем, а конкретные пути и способы реализации своих ценностей и целей в настоящем. В этом смысле стратегия это не про то, что делать завтра, а про то, как действовать сегодня, чтобы быть дальновидным: каждая некоммерческая организация действует, следуя проработанной и выверенной, основанной на анализе стратегии, либо действия этой организации определяются влиянием внешних обстоятельств, являются ответом, реакцией на эти обстоятельства.

Специфика некоммерческих организаций состоит в том, что у них есть миссия, ради реализации которой они создавались, которая основана на их ценностях и которую нельзя просто так менять, исходя из условий внешней среды. В таком случае стратегическое планирование заключается в поиске целей и путей их достижения в конкретный планируемый промежуток времени, которые бы позволили организации продвинуться в направлении реализации своей миссии.

В рамках тренинга участники получат детальную технологию проведения стратегического планирования для некоммерческой организации.

Любое развитие деятельности организации, как правило, требует ресурсов. А значит - организационного развития: усиления внутреннего потенциала организации и развития взаимодействия с значимым окружением. Особенно вопросы организационного развития актуальны для тех НКО, которые идут по пути становления как профессиональных НКО, т.е. имеют оплачиваемый штат сотрудников, для которых деятельность в данной НКО является основным источником заработка. Сам по себе переход НКО от чисто волонтерских к профессиональным важен, поскольку волонтерское НКО как правило не устойчиво, такой НКО сложно реализовывать постоянно и на высоком уровне качества профессиональные услуги, требующие регулярной работы специалистов в долгосрочной перспективе. Во-вторых, люди, работающие в волонтерской НКО вынуждены тратить большую часть своего времени не на работу в НКО, а на работу в других организациях, где они получают заработную плату, что существенно снижает их эффективность для развития деятельности самой НКО.

Организационное развитие обычно включает несколько направлений деятельности, в том числе развитие человеческого потенциала НКО, фандрайзинг (привлечение ресурсов), PR (продвижение НКО), GR (взаимодействие с государственными структурами) и др. В каждом конкретном случае, в зависимости от стратегии развития организации актуальны те или иные задачи организационного развития.

Тренинг призван дать инструменты проектирования стратегии и механизмов организационнного развития НКО и конкретные технологии, которые помогут выстроить взаимодействие с окружением (государством, бизнесом, СМИ, грантодающими оршганизациями и др.) и привлечь необходимые ресурсы.

**Программа**

|  |
| --- |
| **1 день** |
| 10.00 – 11.30 | **Стратегическое планирование НКО**Почему НКО не разрабатывают стратегию (стереотипы и заблуждения) и к чему это приводитКак просто и технологично разработать реалистичную и эффективную стратегию своей организации:* Трехсферная модель стратегического планирования НКО
* Пошаговая технология разработки стратегии развития НКО

Практикум – определение основных направлений развития деятельности НКО |
| 11.30 – 11.45 | Перерыв |
| 11.45 – 13.00 | **Организационное развитие** Что нужно знать и уметь чтобы разработать эффективную стратегию организационного развития и усиления потенциала НКО * Модель организационного развития НКО
* Стратегия привлечения ресурсов: основные составляющие, как оценить эффективность текущей стратегии/практики привлечения ресурсов
* Стратегия продвижеиия НКО: основные составляющие, как оценить эффективность текущей стратегии/практики привлечения ресурсов
* Стратегия взаимодействия с государственными структурами: основные составляющие, как оценить эффективность текущей стратегии/практики привлечения ресурсов

Практикум – определение участниками основных направлений повышения потенциала своих НКО |
| 13.00 – 14.00 | Перерыв |
| 14.00 – 15.30 | **Где и за счет чего брать ресурсы или модели взаимодействия со значимым окружением**Для выстраивания взаимодействия с бизнесом, СМИ, государственными структурами и другими субъектами значимого окружения необходимо, во-первых, понимать их интересы и то, что НКО может предложить, как механизм реализации интересов. Во-вторых, важно знать типовые стереотипы и представления представителей разных групп значимого окружения в отношении НКО и уметь работать с ними. В третьих, осознавать ключевые факторы успеха и понимать, какие внутренние ресурсы в НКО необходимо развивать. И, наконец, иметь представления о различных формах и механизмах взаимодействия. Важным фактором является также и наличие правильной конструктивной внутренней позиции при построении диалога со значимым окружением.Программа блока включает:* Субъекты значимого окружения и их интересы
* Что может предложить НКО
* Механизмы и форматы взаимодействия
 |
| 15.30 – 15.45 | Перерыв |
| 15.45 – 17.00 | **«Модель разработки стратегии и тактики взаимодействие со значимым окружением (на примере взаимодействия НКО с бизнес-сектором и государственными структурами)»**Практически все ресурсы для реализации своей деятельности НКО берет из взаимодействия со значимым окружением: государственными, коммерческими структурами, общественностью, СМИ, другими НКО, грантодающими организациями и фондами и др. Почему у одних НКО это получается лучше, чем у других?В рамках данного блока тренинга будет разобрана схема «Интересы-Представления-Ресурсы», которая позволяет оценить вероятность успеха при взаимодействии со конкретными субъектами значимого окружения, определить с кем и как выстраивать, чтобы привлечь ресурсы |
| **2 день** |
| 10.00 – 11.30 | **Стратегии и механизмы взаимодействия с грантодающими организациями и программами**Для того, чтобы играть в грантовую поддержку «в долгую» и быть максимально эффективным надо понимать все правила игры и работать над тем, чтобы по максимуму влиять на все ключевые факторы, которые повышают вероятность получения грантов.Основные содержательные блоки:От чего зависит вероятность получения гранта (и над чем необходимо системно работать, чтобы повысить вероятность получения грант): 4 ключевых фактора. Эффективный проект и универсальные критерии (актуальность, эффективность, реализуемость, устойчивость): чему необходимо соответствовать. Почему важен выбор идеи проекта и как выбрать эффективную идею. Что необходимо делать, чтобы все идеи проектов были максимально «грантодабельны». Продвижение организации и как оно связано с вероятностью получения гранта. Как это делается: адресное продвижение в экспертных сообществах, социальные сети, сайт организации, взаимодействие со СМИ. Что такое взаимодействие с грантодателем и как оно реализуется до получения гранта и в процессе его реализации. Как выбрать максимально эффективную стратегию работы с грантами в зависимости от ситуации, опыта и уровня оргразвития организации. |
| 11.30 – 11.45 | Перерыв |
| 11.45 – 13.00 | **Проект как формы управления деятельностью**Что такое проект как форма управлению деятельностью. Логическая структура проекта. Типовые ошибки в представлении описания проектов/проектной логике. Как использовать проект при взаимодействии с бизнесом, государственными структурами, СМИ.Конструктор проектных идей – практикум. |
| 13.00 – 14.00 | Перерыв |
| 14.00 – 15.30 | **Техники написания заявки на грант (на примере заявок на грант в Фонд президентских грантов)**Разберем типовые разделы заявки на грант и техники их написанияОсновные содержательные блоки:6-ти шаговая модель обоснования актуальности проекта. Три основных раздела краткого описания проекта. Правила формулировки цели и задач проекта. Количественные и качественные результаты: правила описания. За счет чего складывается мнение об организации и команде организации: как описывать их в заявках на грант. Что важно знать при заполнении календарного плана. Типовые ошибки при составлении бюджета проекта. Как пишутся комментарии к бюджету. Какие письма поддержки необходимы |
| 15.30 – 15.45 | Перерыв |
| 15.45 – 17.00 | **Фандрайзинговые и PR акции**Как разработать, подготовить и провести успешную фандрайзинговую акцию. Разбор 5 примером модельных акций, которые могут быть проведены любой НКО в любом регионе**.**. |
| **3 день** |
| 10.00 – 11.30 | **Эффективные переговоры. Техники управления коммуникацией и влияние».**Тренинг включает проведение игры в формате бизнес-симуляции по техникам управления переговорами и ролевые игры по переговорам с бизнесом.Содержание тренинга включает следующие темы:1. Обзор ключевых схем управления коммуникацией: понимание и влияние, техники управления диалогом.
2. Переговорный процесс: основные этапы переговоров, решаемые задачи и необходимые действия и эффективные технологии, используемые переговорщиком на каждом этапе.
3. Подготовка и планирование переговоров: что включает в себя подготовка к переговорам и как она проводится. Составляющие подготовки к переговорам и схема подготовки к переговорам.
4. Навыки переговорщика - личные навыки, позволяющие эффективно применять технологии ведения переговоров.
5. Техники влияния и убеждения
 |
| 11.30 – 11.45 | Перерыв |
| 11.45 – 13.00 | **Эффективные переговоры. Техники управления коммуникацией и влияние» (продолжение)** |
| 13.00 – 14.00 | Перерыв |
| 14.00 – 15.30 | **Техники презентации. Навыки публичного выступления**Тренинг направлен на повышение компетенций участников с области подготовки и проведения публичных выступлений и презентаций, в том числе в мини-формате (участие встречах с представителями значимого окружения, умения эффективно донести свои мысли до собеседника или аудитории).По окончания тренинга участники:* получат развернутые представления о законах управления коммуникацией и связанных с ними принципах успешного выступления;
* освоят техники подготовки презентации, включая определение цели и задач, разработку и оформление в логическую структуру содержания выступления, важности проведения анализа аудитории, техники анализа;
* получат развернутые представления о составляющих успешного выступления, попрактикуются в умении четко презентовать идеи/мысли
* повысят индивидуальные навыки в публичных выступлениях
 |
| 15.30 – 15.45 | Перерыв |
| 15.45 – 17.00 | **Обобщение итогов тренинга.****Практикум – разработка участниками идей и плана действий по организационному развитию своих НКО** |