

**Краткое описание основных содержательных блоков программы трёхдневного семинара
Семинар для социально ориентированных некоммерческих организаций
и инициативных групп Ростовской области**

**15-17 октября 2018 г.
г. Ростов-на-Дону**

1. Презентация: «Ключевые составляющие организационного развития социально-ориентированных НКО».

Одной из важнейших задач социально-экономического развития является формирование сильного некоммерческого сектора, являющегося поставщиком социальных услуг. Решение этой задачи требует наличия устойчивых сильных некоммерческих организаций, ориентированных в своей деятельности на результат – существенное влияние на решение проблем, за которые они взяли ответственность.

Тем не менее, в настоящее время большинство НКО остаются в основном исключительно добровольческими организациями с непостоянным финансированием, деятельность многих НКО сводится к реализации отдельных мероприятий и не носит системный характер.

В рамках презентации будут рассмотрены ключевые составляющие развития СО НКО как профессиональных НКО, имеющих постоянный штат оплачиваемых сотрудников и реализующих эффективные и устойчивые проекты и услуги, реально влияющие на ситуацию целевых групп.

Презентация направлена на мотивацию некоммерческих организаций на их дальнейшее развитие в качестве профессиональных организаций и формирование развернутых представлений об основных направлениях усиления потенциала НКО.

Презентация является установочным докладом, поскольку остальные темы программы трехдневного семинара связаны с отдельными составляющими организационного развития СО НКО и призваны дать конкретные инструменты и технологии по каждому из рассматриваемых направлений.

2. Семинар «Продвинутые технологии взаимодействия с грантодающими организациями и разработки заявок на гранты».

Как повысить вероятность получения гранта: ключевые факторы успеха.

Заявка на грант как проектная логика (от проблемы к решению), в которой надо убедить эксперта. Составляющие проектной логики, роль и функции каждого из компонентов проектной логики, последствия отсутствия в описании каждого из составляющих проектной логики.

Заявка на грант как диалог (точнее, монолог) с экспертами, оценивающими проект. Как построить заявку так, чтобы у экспертов не возникло вопросов.

В чем состоят особенности различных грантодающих организаций (5 групп особенностей: формальные ограничения, механизмы взаимодействия с потенциальными грантодателями, механизмы оценки проектов и принятия решений, критерии и субкритерии, форма заявки) и как их учесть при взаимодействии с ними и подготовке заявок на грант

Рассмотрение особенностей грантодающих организаций на примере специфики и учета отличий в процессе разработки заявок на грант в Фонд президентских грантов.

3. Семинар «Стратегическое планирование и организационное развитие НКО».

Что такое профессиональная некоммерческая организация: нужно ли развиваться в этом направлении и какие задачи для этого придется решать.

Что такое стратегия. Мифы и стереотипы о стратегии.

Зачем нужен стратегический план и каковы последствия его отсутствия.

Как сделать так, чтобы стратегия была рабочим инструментом, а не теоретизацией.

Трехсферная модель стратегического планирования.

Пошаговая технология разработки стратегии развития деятельности и потенциала организации: этапы, задачи и результаты каждого этапа разработки, действия и применяемые инструменты на каждом из этапов

4. Семинар-практикум «Социальное проектирование. Разработка социальных проектов»

Проектное мышление – что это такое и зачем оно нужно.

Как применять знания проектной логики в переговорах, управлении организацией, разработке проектов и заявок на грант и др.

Пошаговая технология написания заявок на грант на примере проектов участников практикума с детальным разбором техник описания отдельных разделов заявки на грант:

- 5 составляющих обоснования социальной значимости/формулировка проблемы
- Формат формулировки цели и критерии формулировки задач
- 3 уровня результатов. Как описывать по трем уровням количественные и качественные результаты
- Что такое механизмы/стратегия реализации цели и задач проекта и как этот раздел отличается от плана-графика реализации проекта
- 4 ключевых фактора, определяющих эффективность описания бюджета проекта

5. Презентация и обсуждение проекта «Атлас НКО».

Обсуждение механизмов поддержки социально-ориентированных НКО в Ростовской области.

6. Круглый стол «Развитие системы подготовки и сопровождения замещающих семей в Ростовской области: взаимодействие государственных и некоммерческих организаций».

В рамках круглого стола будет представлена презентация по опыту работы Центра социальных услуг и социального сопровождения при поддержке усыновления и обсуждены вопросы, связанные с развитием системы подготовки и сопровождения замещающих семей в целом, и взаимодействия НКО и государственных структур по данным вопросам, в частности.

Тематика обсуждения включает следующие вопросы:

- Эффективное содержание программ подготовки замещающих семей
- Формы и методы подготовки, включение опытных замещающих семей в проведение отдельных модулей программ подготовки
- Возможности и формы вовлечения некоммерческих организаций в оказание услуг по проведению Школ приемных родителей
- Формы и содержание взаимодействия государственных и некоммерческих организаций в сопровождении замещающих семей.

7. Семинар: «Эффективные технологии проведения Школы приемных родителей»

В рамках семинара будут разобрано содержание и формы проведения Школ приемных родителей.

8. Тренинг «Техники управления коммуникацией»

В рамках мини-лекции будут разобраны ключевые схемы управления процессом коммуникации.

Схема №1. Модель процесса коммуникации

Схема №2. Процессы понимания и влияния в коммуникации

Схема №3. Технологическая схема управления процессом коммуникации,

5 технологических шагов в управлении любым диалогом.

Схема №4 Базовые техники коммуникации

- Активное слушание:
- Вопросы.
- Перефраз
- Техники аргументации

9. Круглый стол «Развитие взаимодействия государственных и некоммерческих организаций в рамках системы наставничества как инструмента сопровождения воспитанников и выпускников интернатных учреждений».

В рамках круглого стола будет представлена презентация по опыту работы Центра социальных услуг и социального сопровождения при поддержке усыновления и обсуждены вопросы, связанные с развитием системы наставничества и взаимодействия НКО и государственных структур по данным вопросам.

Тематика обсуждения включает следующие вопросы:

- Модель организации наставничества
- Механизмы и формы взаимодействия некоммерческих организаций, добровольцев и государственных структур в реализации проектов наставничества для воспитанников и выпускников интернатных учреждений.

10. Семинар «Опыт реализации проектов наставничества: модель организации наставничества, эффективные технологии, ключевые компетенции наставников».

Проработка модели и технологий реализации проектов наставничества на основе опыта работы Центра социальных услуг и социального сопровождения при поддержке усыновления, включая:

- Принципы наставничества
- Основные этапы реализации технологии наставничества: задачи каждого этапа, ожидаемые результаты и инструменты их достижения
- Критерии и механизмы отбора добровольцев-наставников
- Механизмы формирования пар с наставником

11. Тренинг «Техники ведения переговоров»

В рамках тренинга будут рассмотрены и проработаны три основные схемы, владение которыми позволяет управлять процессом переговоров.

Схема №1. Пять этапов переговорного процесса. Последствия пропуска или неэффективного прохождения каждого из этапов. Задачи и действия на каждом из этапов. Типовые трудности и способы их преодоления

Схема №2. Содержание переговорного процесса. Разница между предметом переговоров и интересами сторон. Техники конструирования взаимовыгодных решений. Содержание переговоров в условиях конфликта интересов (сильные и слабые стороны и их использование в процессе переговоров).

Схема №3. Рефлексивное управление в переговорном процессе

12. Тренинг «Разработка стратегии взаимодействия со значимым окружением (использование схемы «Интересы–Представления–Ресурсы»)».

Значимое окружение – кто это? Почему важно взаимодействовать со значимым окружением? Зачем нужна стратегия взаимодействия со значимым окружением? Как делать предложения, от которых невозможно отказаться. Как не тратить время и усилия на попытки выстроить взаимодействие там, где оно невозможно по объективным причинам. Как выяснить, какой именно потенциал организации нужно наращивать, чтобы быть более успешным и эффективным НКО в выстраивании взаимодействия с теми или иными группами значимого окружения.

Как работает схема «Интересы-представления-ресурсы» при разработке стратегии взаимодействия со значимым окружением

1. Интересы:

- Почему важно четко осознавать свои интересы?
- Презентация своих интересов
- Почему важно понимать интересы партнера по взаимодействию?
- Иерархичность интересов
- Идеальный уровень интересов (реализация миссии) – почему он важен, недооценка данного уровня интересов при взаимодействии с партнерами
- Безоценочность при анализе интересов партнера
- Общий интерес – как он формулируется

2. Ресурсы:

- Насколько мы полезны партнеру для реализации его интересов: наши ресурсы как инструмент решения задач партнера по взаимодействию (связь наших ресурсов и интересов партнера)
- Соответствие ресурсов партнера нашим интересам: важность понимания какие ресурсы и в каком объеме нам требуются от партнера по взаимодействию. Есть ли у него эти ресурсы?

3. Представления:

- Есть ли у нас четкое понимание (проект) совместной деятельности с партнером по реализации наших интересов. Что должны включать минимальные представления о совместной деятельности, с которыми мы выходим на переговоры с партнером;
- Представления партнера – как он сейчас реализует свои интересы (без нашего взаимодействия) и почему ему будет эффективнее реализовывать свои интересы во взаимодействии с нами;
- Представления партнера – стереотипы, установки, которые могут помешать построению взаимодействия. Как с ними работать.

13. Тренинг «Ситуационное руководство и управление эффективностью»

В тренинге будут представлены технологии и техники, позволяющие руководителям и менеджерам СО НКО выстроить более эффективное управление деятельностью сотрудниками и добровольцами с целью достижения ее максимальной эффективности. Под эффективностью в

данном случае понимается такая ситуация, когда все задачи выполняются сотрудниками/добровольцами точно и в срок.

Почему может сложиться ситуация, когда сотрудник/доброволец не выполнил поставленную руководителем задачу или выполнил ее не эффективно - 4 группы причин проблем с низкой эффективностью выполнения задач.

Стили управления в зависимости от уровня готовности сотрудника или добровольца выполнить поставленную перед ним задачу. Как определить уровень готовности. Содержание действий руководителя в зависимости от выбранного стиля управления.

Техники постановки задачи сотруднику/добровольцу руководителей. Технология управления диалогом по совместной постановке задачи.

Техники обеспечения обратной связи в ходе реализации задачи или по итогам ее реализации. Положительная и корректирующая обратная связь. Принципы обеспечения обратной связи. Логическая структура обратной связи.

14. Тренинг «Технологии управления балансом интересов в команде организации и со значимым окружением. Управление конфликтами интересов».

Построение баланса интересов – как построить эффективную деловую среду, основанную на конструктивном взаимодействии, обратной связи и урегулировании разногласий, на четких однозначных разделяемых всеми принципах и правилах взаимодействия:

- почему необходимо строить отношения на основе баланса интересов: альтернативы, возможности и последствия
- принципы и условия построения баланса интересов
- технологии построения баланса интересов

Конфликты интересов - что делать, когда возник конфликт интересов, как построить систему, когда конфликт интересов не пугает, а является развивающим:

- современные представления о конфликтах как столкновения интересов в отношении определенного предмета;
- стратегии управления конфликтом: перевод открытого эмоционального конфликта в «борьбу», стратегии выхода из конфликта – сотрудничество/компромисс, изоляция, имитация;
- схема анализа конфликта и поиска эффективной стратегии его разрешения;
- технология управления конфликтом (7 шагов управления конфликтом) – этапы разрешения конфликта, смысл каждого этапа и действия на каждом этапе.

15. Мастер-класс «Технологии привлечения частных пожертвований через интернет. Организация акций по привлечению ресурсов».

- Ключевые факторы успеха сбора частных пожертвований
- Финансовые механизмы сбора частных пожертвований. Почему нельзя собирать на банковские карточки частных лиц. Какие механизмы перечисления средств необходимо использовать (в том числе начинающим НКО).
- Агрегаторы платежей (Робокасса, РБКмани, ЯндексКасса, Миксплат) и их использование.
- Отчетность (задачи отчетности, содержание отчетности, механизмы отчетности)
- Информационная кампания (содержание информационных постов, оформление постов в социальных сетях, на что просить средства и т.д.)
- PR-сопровождение
- Пошаговая технология организации сбора частных пожертвований через социальные сети.