

Ֆոնդահայթայթում

Որևէ կազմակերպություն՝ լինի դա փոքր համայնքային կամավորական խումբ, թե հզորագույն պետություն, չի կարող գոյատևել առանց ռեսուրսների հայթայթման:

Դասընթացի արդյունքում մասնակիցները կծանոթանան ֆոնդերի հայթայթման հիմնական սկզբունքներին, դոնոր կազմակերպությունների տիպաբանությանը, նրանց հետ հաղորդակցման էֆեկտիվ միջոցներին: Կքննարկվեն դրամաշնորհային առաջարկների համար անհրաժեշտ փաստաթղթերի փաթեթները՝ առանձնակի ուշադրություն դարձնելով ծրագրերի տրամաբանական աղյուսակներին (logframe) և բյուջեներին: Գործնական աշխատանքի ընթացքում, կոնկրետ օրինակների վրա կքննարկվեն և կնախագծվեն պարզ դրամաշնորհային առաջարկներ: Դասընթացը խիստ մասնակցային է, որտեղ ամեն ոք հնարավորություն կունենա պրակտիկ ունակություններ և գիտելիք ձեռք բերել ֆոնդերի հայթայթման ոլորտում:

Դասընթացի տևողությունը. 7 -12 ժամ՝ ըստ հնարավորության:

Դասընթացի հիմնական բաժինները.

Ի՞նչ է ռեսուրսների/ֆոնդերի հայթայթումը և ովքե՞ր են դոնորները (40 րոպե)

Դասընթացի սկզբում մասնակիցները կծանոթանան տարատեսակ դոնորական կազմակերպությունների և նրանց տիպաբանությանը: Խոսքը գնում է միակողմանի, բազմակողմանի կառավարական դոնորների (ԱՄՆ ՄԶԳ, ԵՀ, դեսպանատներ և այլ), կորպորատիվ դոնորների, անհատ դոնորների և այլ ռեսուրսների մասին: Այս սեսիայի վերջում Էսկան է, որ մասնակիցները պատկերացում ստանան, թե ինչ սկզբունքներով է առաջնորդվում միջազգային և տեղական դոնորական համայնքը, որոնք են տարբեր դոնոր կազմակերպությունների գործունեության մեխանիզմները, ինչ տարբերություններ կան մոտեցումների ու պահանջների միջև:

Ինչո՞ւ հաղորդակցությունը ավելի քան կարևոր է (Donor cultivation) (60 րոպե)

Դասընթացի այս մասում խոսվելու է դոնորների հետ հաղորդակցության կարևորագույն սկզբունքների մասին՝ դոնորների հետ հաղորդակցությունը, որպես մարկետինգային ծրագիր ընկալելու մոտեցմամբ: Դերային խաղի միջոցով փորձ է կատարվելու մասնակիցներին պրակտիկ ունակություններ հաղորդել այս ոլորտում: Այս սեսիայի մեխը, հաղորդակցությունը որպես ռեսուրսներ հայթայթելու ու կազմակերպչական կայունություն ապահովելու հիմնական գործիք ներկայացնելն է:

Ի՞նչ է դրամաշնորհային առաջարկը – PPT ներկայացում (30 րոպե)

Այս բաժնի սկզբում հակիրճ ներկայացվելու է, թե ինչ է դրամաշնորհային առաջարկը, առաջարկներ ներկայացնելու հայտարարությունը, տեխնիկական առաջադրանքը և այլ կարևոր ձևաթղթեր: Կքննարկվի, թե ինչ տարբերություն կա կոնցեպտի և ամբողջական առաջարկի միջև: Հատուկ շեշտ կդրվի տեխնիկական առաջադրանքը (ToR), ինչպես նաև դոնորի պահանջները ճիշտ ընթերցելու, ընկալելու և առաջնայնությունները ձևակերպելու վրա: Նաև հակիրճ անդրադարձ կկատարվի հաճախ կրկնվող սխալներին:

Տրամաբանական աղյուսակ. նախագծի մոդել (80 րոպե)

Դասընթացի այս մասում կներկայացվի տրամաբանական աղյուսակը և առանձնահատուկ ուշադրություն կբերվի այն գրագետ կազմելու անհրաժեշտությանը: Ըստ մասնակիցների կարիքների՝ կետ առ կետ կքննարկվեն աղյուսակի բոլոր սյունյակները (ավելի պարզ կամ ավելի բարդ տարբերակներով), կպարզաբանվեն եզրերը օրինակ՝ նպատակ, խնդիրներ, չափորոշիչներ, արդյունքներ և այլն: Տեսական մասին կհետևի գործնական վարժությունը՝ մասնակիցները կբաժանվեն խմբերի, կկազմեն պարզ աղյուսակներ իրական նախագծերի վերաբերյալ:

Բյուջե – PPT ներկայացում (30 րոպե)

Տրամաբանական աղյուսակի քննարկմանը կհաջորդի նախագծի բյուջեի ներկայացումը, որի ընթացքում մասնակիցներին կառաջարկվի ծանոթանալ բյուջեների մի քանի տարբերակների, անդրադարձ կկատարվի ծախսերին ու դրանք ներկայացնելու եղանակներին:

Կոնկրետ առաջարկների շուրջ գործնական աշխատանք (120 րոպե)

Դասընթացի մի զգալի հատված նվիրվելու է իրական նախագծեր կազմելուն: Մասնակիցները նորից կբաժանվեն խմբերի ու դասընթացավարի օգնությամբ/մասնակցությամբ կկազմեն իրական դրամաշնորհային առաջարկներ՝ հենվելով տրամաբանական աղյուսակների արդյունքների վրա: Այս սեսիայի վերջում ամեն խումբ պատրաստ կունենա նախագծի և բյուջի նախնական տարբերակ:

Հիմնական բաժիններից զատ մոտ 60 րոպե պետք է նախատեսել ծանոթացման և ավարտական սեսիաների համար: