* Identyfikacja sojuszników szkoły

Projekt „TBF – Ku lepszej przyszłości. Edukacja jako miejsce promocji regionów Świętokrzyskiego i Abruzzo”
w ramach programu Comenius Regio

Maria Krogulec – Sobowiec ŚCDN

* Sojusznicy szkoły:

* Rodzice
* Nauczyciele
* Dyrektor szkoły
* Burmistrz lub Prezydent miasta
* Urzędnicy
* Organizacje pozarządowe
* Ksiądz
* Media
* Inne grupy

Sojusznik	Potencjalne wsparcie
Rodzice	Rodzice wspierają zawsze. Poświęcają swój czas, umożliwiają uczestnictwo w spotkaniach grup. Można również prosić rodziców o pozyskanie pomoc naukowych, w transporcie różnych materiałów, pomoc w wykonywaniu niektórych zadań, opiekę nad uczniami jeśli organizują różnego rodzaju uroczystości, duże spotkania.

Sojusznik	Potencjalne wsparcie
Nauczyciele	Nauczyciel uczy, wspiera na terenie szkoły, pomaga zorganizować spotkania grupy. Jest też pierwsza osobą, do której można zwrócić się o pomoc. Może on służyć swoją wiedzą, umiejętnościami i pomysłami, może też przekonać do innowacyjnych pomysłów innych nauczycieli.

Sojusznik	Potencjalne wsparcie
Dyrektor szkoły	Dyrektor może udostępnić salę na miejsce spotkań, może również pozwolić zorganizować jakieś wydarzenie w szkole. Można również prosić dyrektora o zgodę na wykorzystanie szkolnego boiska, sali gimnastycznej, sprzętu nagłośnieniowego lub sportowego. Do zorganizowania jakiekolwiek wydarzenia w szkole, potrzebna jest zgoda dyrektora.

Sojusznik	Potencjalne wsparcie
Burmistrz lub Prezydent miasta	Burmistrz lub prezydent może udzielić wsparcia w postaci wydania zgody, odpowiednich zezwoleń potrzebnych np. do organizacji zbiórki publicznej lub koncertu. Może też wesprzeć finansowo (przyznając grant lub fundując nagrody konkursie) lub rzeczowo (w formie materiałów biurowych lub gadżetów promocyjnych). Nieocenione jest również jego wsparcie moralne (np. poprzez objęcie patronatu nad działalnością).

Sojusznik	Potencjalne wsparcie
Urzędnicy	Urzędnicy ze wszystkich urzędów w danej miejscowości mogą wesprzeć swoim doświadczeniem i wiedza, często to oni również wydają pozwolenia niezbędne do niektórych działań.

Sojusznik	Potencjalne wsparcie
Organizacje pozarządowe	Organizacje pozarządowe to istna skarbnica wiedzy i doświadczeń. Trzeba tylko znaleźć odpowiednią z nich np. poprzez wyszukiwarkę w portalu www.ngo.pl. Pracownicy organizacji pozarządowych często mają już za sobą realizację podobnych projektów. Organizacje mogą też przekazywać grupom granty dofinansowujące działania lokalne.

Sojusznik	Potencjalne wsparcie
Ksiądz	Ksiądz może pomóc umożliwiając spotkanie w jednym z pomieszczeń kościelnych, może również pomóc w dotarciu do szerokiego grona odbiorców poprzez umieszczenie ogłoszenia na liście ogłoszeń parafialnych.

Sojusznik	Potencjalne wsparcie
Organizacje pozarządowe	Prywatne firmy to najlepsze miejsce do poszukiwania sponsorów. Firmę łatwiej nakłonić do przekazania tego co produkuje, a nie pieniędzy. Warto więc pomyśleć o tym jak wykorzystać produkty poszczególnych firm. Warto również pamiętać, że aby pozyskać środki należy przekonać przedsiębiorców do tego, że także oni zyskują na wsparciu projektu (lepszy wizerunek firmy lub promocja przedsiębiorstwa).

Sojusznik	Potencjalne wsparcie
Media	Media o bardzo ważny sojusznik. Pozwalają dotrzeć do wielu ludzi z informacją o projekcie. Ułatwiają przekonanie do współpracy innych sojuszników takich jak władze czy firmy prywatne (kiedy słychać w mediach o działaniach przestajecie być anonimowi a wszyscy wolą wspierać tych, których znają). Media budują markę i wizerunek (jeśli media przekażą informację o sukcesie to z pewnością łatwiej będzie realizować kolejny projekt).

Sojusznik	Potencjalne wsparcie
Inne grupy	Inni ludzie mogą pomóc w czasie kiedy do pracy potrzebnych jest najwięcej rąk Np. w czasie zorganizowanego koncertu, odczytu lub widowiska. Jeśli znajdziecie odpowiednich ludzi to być może pomogą również w niektórych trudniejszych działaniach lub wesprą swoim doświadczeniem.

* Zanim spotkamy się z potencjalnym sojusznikiem po raz pierwszy - należy przygotować się do rozmowy!

* Zanim zaczniemy negocjacje z sojusznikiem należy upewnić się, że znamy odpowiedzi na takie pytania jak:

* Co robimy?
* Co zamierzamy?
* Jakie mamy potrzeby?
* Jakie zasoby dotąd zgromadziliśmy?
* Co mamy do zaoferowania?
* Jak my skorzystamy na współpracy?
* Jak skorzysta nasz sojusznik?

Przed rozmową z potencjalnym sojusznikiem należy:

- zastanowić się nad tym, o co chcecie prosić,
- zastanowić się, czego dana osoba może od was oczekiwać i co możecie zaoferować,
- zastanowić się, co jest atrakcyjnego, wyjątkowego w projekcie, jak może na nim skorzystać szersza społeczność lokalna,
- zastanowić się, jak wsparcie projektu wpłynie na społeczny wizerunek sponsora,

- przygotować listę argumentów, które mogą przekonać rozmówcę –fakty, dane statystyczne, opinie uczniów, nauczycieli; wyniki badań, ankiet, wywiadów,

- odpowiedzieć sobie na pytanie, jakie mogą być konsekwencje nierozwiązanego problemu, którym się zajmujecie dla firmy lub społeczności lokalnej (teraz lub w przyszłości);

- być przekonanymi, że dobrze znacie swój projekt i jesteście w stanie odpowiedzieć na wszystkie potencjalne pytania (możecie przeprowadzić symulację takiej rozmowy ze swoimi znajomymi),

* przygotować plan rozmowy – zastanowić się od czego zacząć, a na czym skończyć,

* wziąć ze sobą notatki,

* krótko i zrozumiale przedstawić pomysł i jego cele,

* używać sformułowań świadczących o pewności siebie: „jesteśmy przekonani”; „jesteśmy pewni”, „wierzymy” zamiast „myślę”, „sądzę”, „przypuszczam”,

* chwalić się dotychczasowymi sukcesami,

* **uwierzyć, że się uda!**

W pracy z sojusznikiem trzeba zawsze być świadomym kilku szczegółów:

- Zawsze kiedy nie jesteście czegoś pewni, upewniajcie się, że tak samo rozumiecie wasze ustalenia z sojusznikiem. Pozwoli to uniknąć wielu nieporozumień i kłopotów.

- Powinniście zawsze informować swoich sojuszników o wszelkich zmianach w projekcie.

- Warto również wspominać o sojusznikach w czasie trwania projektu, wielu z nich na pewno doceni, wzmiankę o nich i podziękowania w czasie prezentacji, koncertu lub innego organizowanego wydarzenia.

* **Zawsze na koniec projektu należy podziękować sojusznikowi za udzielone wsparcie.**

* O sojuszników **warto dbać i o nich łatwo nie zapominać:** można przygotować w szkole „galerię zasłużonych” – poprosić dyrektora o udostępnienie gabloty/ gazetki ściennej, na której można umieszczać zdjęcia, dyplomy, podziękowania dla sojuszników, sponsorów/.

* **Ważne zasady.**

Jeśli chce się uzyskać pomoc, trzeba:

* ładnie poprosić,

* klarownie przekonać, że sprawa jest ważna

* ładnie podziękować (tylko wtedy można liczyć na pomoc w przyszłości).

Dziękuję za uwagę!