



Sviluppare partnership locali

Lions e Leos sanno che possiamo ottenere di più quando lavoriamo insieme. Ecco perché collaborare con le organizzazioni con la stessa mentalità, nella vostra comunità, è un ottimo modo per aumentare la visibilità, la portata e la qualità dei vostri progetti di assistenza. Questa guida vi aiuterà a preparare il vostro club per una partnership, nonché ad identificare e approcciare potenziali partner.

In breve

Cos'è una partnership?

- » Un gruppo di organizzazioni che condividono un interesse comune e si impegnano a lavorare insieme verso un obiettivo comune

Perché dovremmo collaborare con un'altra organizzazione?

- » Completa i punti di forza del vostro club e colma le carenze dei mezzi
- » Contribuisce a migliorare i vostri progetti di assistenza
- » Si comporta come un compagno di squadra sostenendo obiettivi comuni

Con chi potremmo collaborare?

- » Organizzazioni non governative (ONG)
- » Imprese/società Private
- » Agenzie governative

Segnali di un buon partner

- ▶ Obiettivi e valori condivisi
- ▶ Competenze complementari alla partnership
- ▶ Notevoli abilità di comunicazione. Reattività
- ▶ Entusiasmo per il volontariato/per l'assistenza
- ▶ Ben organizzato e affidabile

Segnali di cautela

- ▶ Obiettivi e valori non allineati
- ▶ Contributi poco chiari alla partnership
- ▶ Difficoltà di comunicazione. Inerzia
- ▶ Mancanza di entusiasmo e motivazione
- ▶ Disorganizzato e incoerente

ATTIVITÀ 1

Cosa vogliamo da un partner?

Il modo migliore per iniziare è quello di stabilire ciò che si desidera da un partner. La *Valutazione delle esigenze dei club e delle community di Lions e Leos (CCNA)* può essere uno strumento utile nel determinare le esigenze della vostra comunità e le opportunità per l'assistenza, così come i punti di forza e le aree di miglioramento del vostro club. Utilizzare questa risorsa come primo passaggio, se necessario.

Rispondete alle domande importanti sul vostro club utilizzando il foglio riportato di seguito.

1 Punti di forza del club e aree di miglioramento

Elencare i punti di forza che il club potrebbe offrire al potenziale partner.

Elencare le aree del club da migliorare.

2 Contributi del partner

Di quali competenze, attività e/o risorse ha bisogno il nostro club per rafforzare i nostri progetti?

3 Partner potenziali

Esistono fornitori con cui abbiamo parlato nell'attività 3 del CCNA che potrebbero offrire queste competenze, beni e risorse?

Quali sono le connessioni che i nostri membri del club hanno con persone od organizzazioni che potrebbero offrire queste competenze, mezzi e risorse?

Partner potenziali: _____ Persona di contatto: _____

Informazioni di contatto: _____



ATTIVITÀ 2

Il nostro club è pronto ad approcciare un potenziale partner?

Scegliete uno dei potenziali partner identificati nell'attività 1 nella pagina precedente.

Partner potenziali: _____

Obiettivo della potenziale partnership: _____

Utilizzate la checklist qui sotto per determinare se il vostro club è pronto ad approcciare questo potenziale partner.

<input type="checkbox"/> Sì <input type="checkbox"/> No	Sappiamo quali sono i punti di forza e le aree di miglioramento del nostro club.
<input type="checkbox"/> Sì <input type="checkbox"/> No	Sappiamo quali tipi di progetti di assistenza vorremmo realizzare.
<input type="checkbox"/> Sì <input type="checkbox"/> No	Sappiamo di quali contributi abbiamo bisogno da un partner potenziale per rendere i nostri progetti di assistenza migliori.
<input type="checkbox"/> Sì <input type="checkbox"/> No	Sappiamo quali contributi possiamo apportare ad una potenziale partnership.
<input type="checkbox"/> Sì <input type="checkbox"/> No	Siamo pronti a discutere finalità e obiettivi comuni con un potenziale partner.

Passi successivi

Se il vostro club ha risposto “Sì” alla maggior parte delle dichiarazioni di cui sopra:

Congratulazioni! Siete pronti ad approcciare il vostro potenziale partner. Passate all'attività 3.

Se il vostro club ha risposto “No” alla maggior parte delle dichiarazioni di cui sopra:

È stato difficile rispondere alla checklist? In tal caso, prendere in considerazione un po' di tempo per rivalutarla. Le seguenti risorse possono essere un buon passo avanti verso la preparazione del vostro club per una partnership:



L'iniziativa sulla qualità del club

Uno strumento di pianificazione strategica per aiutare i club ad individuare le opportunità



Il centro didattico Lions

Un centro di formazione online che copre argomenti che vanno dalla risoluzione dei conflitti alla definizione degli obiettivi al parlare in pubblico

ATTIVITÀ 3

Come approcciamo un potenziale partner?

Una volta considerate le esigenze del vostro club e individuata un'opportunità di partnership che potrebbe migliorare il vostro impatto sulla comunità, desidererete prendere contatto e iniziare una conversazione con il partner.

Utilizzare la scheda sottostante per pianificare una conversazione con il vostro partner potenziale.

Strategia di conversazione	Note
<p>Presentatevi Spiegate il motivo per cui avete iniziato la riunione o la chiamata.</p>	
<p>Fornite un po' di contesto Condividete i dettagli chiave su Lions Clubs International e sul vostro club:</p> <ul style="list-style-type: none"> » Chi siamo » Il contesto del club e il lavoro di assistenza nella comunità » Gli obiettivi del vostro club per il futuro 	
<p>Condividete obiettivi e opportunità</p> <ul style="list-style-type: none"> » Condividete progetti specifici su cui desiderate lavorare » Discutete l'impatto che si può ottenere insieme e perché siete entusiasti di lavorare con loro come un potenziale partner » Offrite idee su come il vostro potenziale partner beneficerà e/o sarà riconosciuto come risultato della partnership 	
<p>Ascoltate e rispondete Tenete in considerazione le loro idee e siate pronti a fornire ulteriori informazioni sulle idee sul vostro club, sulle risorse e sul progetto di assistenza.</p>	
<p>Decidete i prossimi passi</p> <ul style="list-style-type: none"> » Con chi altro dovrete parlare? » Come procedere? 	



SUGGERIMENTI RAPIDI

► L'utilizzo di loghi e marchi deve attenersi alla politica dei marchi delle linee guida di LCI e del marchio LCI, che possono essere trovate nel Resource Center su Lionsclubs.org

Le partnership sono un'ottima maniera di aumentare il vostro impatto! Quando lavorate insieme in modo efficace e comunicate con chiarezza, sarete in grado di raggiungere obiettivi comuni che avvantaggiano il vostro club, il vostro partner e la vostra comunità.

Una buona partnership è un rapporto favorevole ad entrambi.

