



Desenvolver parcerias locais

Leões e Leos sabem que podemos alcançar mais quando trabalhamos juntos. E por isso fazer parceria com organizações semelhantes na sua comunidade é uma ótima maneira para aumentar a visibilidade, o alcance e a qualidade de seus projetos de serviço. Este manual ajudará você a preparar o seu clube para uma parceria, identificar e abordar possíveis parceiros.

Fatos rápidos

O que é uma parceria?

- » Um grupo de organizações que compartilham um interesse mútuo e concordam em trabalhar juntas para alcançar uma meta comum

Por que devemos fazer parceria com outra organização?

- » Complementar os pontos fortes e preencher as lacunas de capacidade do clube
- » Contribuir com ativos e habilidades adicionais que melhoram seus projetos de serviço
- » Agir como membro de equipe ao promover metas conjuntas

Com quem devem fazer parceria?

- » Organizações não governamentais (ONGs)
- » Empresas/corporações privadas
- » Agências governamentais

Sinais de um bom parceiro

- ▶ Metas e valores compartilhados
- ▶ Experiência complementar à parceria
- ▶ Fortes habilidades de comunicação; responsiva
- ▶ Entusiasta com relação a voluntariado/serviço
- ▶ Bem-organizada e confiável

Sinais de cuidado

- ▶ Metas e valores desalinhados
- ▶ Contribuições incertas à parceria
- ▶ Difícil comunicação; indiferente
- ▶ Falta de entusiasmo e motivação
- ▶ Desorganizada e incoerente

ATIVIDADE 1

O que queremos de um parceiro?

A melhor maneira de começar é determinar o que você quer de um parceiro. A *Avaliação de necessidades da comunidade e clube Leões e Leos* (Club and Community Needs Assessment, CCNA) pode ser uma ferramenta útil para determinar as necessidades e oportunidades da comunidade em termos de serviço, bem como os pontos fortes e áreas de melhoria do seu clube. Use esse recurso como uma primeira etapa, se necessário.

Responda a importantes perguntas sobre o seu clube usando a planilha abaixo.

1 Pontos fortes e áreas de melhoria do clube

Liste os pontos fortes que o seu clube poderia contribuir para um possível parceiro.

Liste as áreas de melhoria do seu clube.

2 Contribuições do parceiro

Quais habilidades, ativos e/ou recursos o nosso clube precisa para fortalecer os nossos projetos?

3 Possíveis parceiros

Existe qualquer provedor de serviços mencionado na Atividade 3 da CCNA que contribuiria com essas habilidades, ativos e recursos?

Quais conexões os membros do nosso clube têm com pessoas ou organizações que contribuiriam com essas habilidades, ativos e recursos?

Possível parceiro: _____ Pessoa de contato: _____

Informação de contato: _____



ATIVIDADE 2

O nosso clube está pronto para abordar um possível parceiro?

Escolha um dos possíveis parceiros identificados na Atividade 1 na página anterior.

Possível parceiro: _____

Meta da possível parceria: _____

Use a lista de verificação abaixo para determinar se o seu clube está pronto para abordar esse possível parceiro.

<input type="checkbox"/> Sim <input type="checkbox"/> Não	Sabemos quais são nossos pontos fortes e áreas de melhoria como clube.
<input type="checkbox"/> Sim <input type="checkbox"/> Não	Sabemos quais tipos e projetos de serviço gostaríamos de realizar.
<input type="checkbox"/> Sim <input type="checkbox"/> Não	Sabemos quais contribuições precisamos de um possível parceiro para melhorar nossos projetos de serviço.
<input type="checkbox"/> Sim <input type="checkbox"/> Não	Sabemos quais contribuições podemos oferecer a um possível parceiro.
<input type="checkbox"/> Sim <input type="checkbox"/> Não	Estamos prontos para discutir nossas metas e objetivos comuns com um possível parceiro.

Próximas etapas

Se o clube respondeu “Sim” à maioria das afirmações acima:

Parabéns! Você está pronto para abordar um possível parceiro. Avance para a Atividade 3.

Se o clube respondeu “Não” à maioria das afirmações acima:

Foi difícil responder à lista de verificação? Em caso afirmativo, reavalie a situação. Os seguintes recursos podem ser uma boa próxima etapa para preparar o seu clube para uma parceria:



A iniciativa de qualidade do clube

Uma ferramenta de planejamento estratégico para ajudar os clubes a identificar oportunidades para melhoria



O Centro de Aprendizagem Lions

Um centro de treinamento online que cobre tópicos desde resolução de conflitos a definição de metas e oratória

ATIVIDADE 3

Como abordamos um possível parceiro?

Após considerar as necessidades do seu clube e identificar uma oportunidade de parceria que possa melhorar seu impacto na comunidade, o próximo passo é entrar em contato e iniciar uma conversa.

Use a planilha abaixo para planejar uma conversa com seu possível parceiro.

Estratégia de conversa	Observações
<p>Apresente-se Explique o motivo de iniciar a reunião ou chamada.</p>	
<p>Ofereça contexto Compartilhe principais detalhes sobre o Lions Clubs International e sobre o seu clube:</p> <ul style="list-style-type: none"> » Quem somos » O histórico e trabalho de serviço do seu clube na comunidade » As metas do clube para o futuro 	
<p>Compartilhe metas e oportunidades</p> <ul style="list-style-type: none"> » Compartilhe projetos específicos que gostaria de trabalhar » Discuta o impacto que é possível alcançar juntos e porque você está tão empolgado por trabalhar com essa organização como um possível parceiro » Ofereça ideias de como o possível parceiro beneficiará e/ou será reconhecido devido à parceria 	
<p>Escute e responda Considere as ideias apresentadas e esteja preparado para oferecer informações adicionais sobre o clube, recursos e ideias de projeto de serviço.</p>	
<p>Determine as próximas etapas</p> <ul style="list-style-type: none"> » Com quem mais deve conversar? » Como vai avançar? 	

DICAS RÁPIDAS

- ▶ O uso de logotipos e marcas comerciais deve cumprir a Política de Marcas Comerciais do LCI e Diretrizes de Marcas do LCI, disponíveis no Centro de Recursos no site Lionsclubs.org

Parcerias oferecem uma ótima maneira de aumentar o seu impacto! Ao trabalhar juntos com eficácia e comunicar de maneira clara, será possível alcançar metas comuns que beneficiam seu clube, seu parceiro e a sua comunidade. Uma boa parceria é uma relação de ganho mútuo.

