



المحاضرة الإلكترونية الثانية

التوجه لدمج القطاع الخاص: أدوات ومنهجيات

Tools for Engaging the Private sector

إعداد وتقديم

لara عرجان & ذوقيان القبيشاوي

13-ديسمبر-2010

مراجعة موجزة & تخطيط جلسة اليوم

هذه المحاضرة الإلكترونية هي جزء من مجموعة من المحاضرات تقدمها **Vital Voices** حول موضوع الشراكة مع القطاع الخاص والمسؤولية الاجتماعية.

محاضرة اليوم سوف تغطي المواضيع التالية:-

- قبل أن نبدأ بالاتصال مع القطاع الخاص
- كيف نبدأ الاتصال مع القطاع الخاص؟ ما هو المدخل؟
- ماذا نقوم بـ؟ وماذا نتجنب؟
- أمثلة، قصص، أفكار، فلاشات

المحاضرة الأولى تطرقت إلى المواضيع التالية:-

- مفهوم المسؤولية الاجتماعية
- النقاش الذي يدور حول مفهوم المسؤولية الاجتماعية
- ما الذي يحفز القطاع الخاص؟
- ما الذي يحفز المجتمع المدني لبناء الشراكة مع القطاع الخاص؟
- الفوائد والتحفظات حول العلاقة مع القطاع الخاص

A soft-focus illustration of a woman in a purple hijab and a yellow dress holding a baby in a pink outfit. They are positioned under a large tree with green leaves and blue branches. The background is a light yellow.

قبل أن نبدأ الاتصال مع القطاع الخاص • من؟

في البداية عليك تحديد مع من تتصل، أفضل بداية هي شركات القطاع الخاص الموجودة في منطقتك.

• لماذا؟

إن الاحتمال الأكبر لهذه الشركات بأن تقوم بدعم مؤسسات مجتمعية محلية لتحسين صورتها وجلب زبائن أكثر (توسيع قاعدة الزبائن).

كيف تقرر إلى من ستتوجه؟

- 
- الاستفادة من شبكة علاقاتك في تحديد الذين تعرفهم (سوف تتفاجئ أنك تعرف الكثير)
 - استخدم علاقاتك و المعارف الشخصية
 - ابحث عن أناس تعرفهم بشكل شخصي (من خلال كونهم جيرانك، أصدقائك) ولديهم علاقة بهذه الشركات، هم سوف يصبحون ضمن قائمة الحلفاء الداعمين.
 - إعمل نوعاً من البحث عن مجلس إدارة الشركة، واسأل أصدقائك وأعضاء عائلتك حول معرفتهم أحد من أعضاء مجلس الإدارة.
 - عصف ذهني جماعي للمؤسسة التي أعمل بها حول من منهم يعرف هؤلاء الأشخاص من القطاع الخاص.
 - الاستفادة من غرف الصناعة والتجارة الخاصة بمنطقتك
 - كذلك غرف التجارة الدولية و تحالفات الشركات والأعمال قد تكون أيضا داعمة لنا



ابحث عن الذين يدعمون

- عندما يتتوفر لديك القائمة التي تحتوي على الشركات، قم بالبحث في تلك القائمة عن الشركات التي تدعم.
- عليك بالاطلاع على التقارير السنوية لتلك الشركات.
- قم بالبحث عن تلك الشركات من خلال استخدام الانترنت و مواقع البحث (ابحث عن اسم الشركة، المسؤولية الاجتماعية)، انظر في الانترنت هل لهذه الشركات قسم خاص بالمسؤولية الاجتماعية وكيفية الاتصال بهم.
- قم بالاتصال مع معارفك في هذه الشركات لتحصل على معلومات حول وجود برامج المسؤولية الاجتماعية لهذه الشركات ومن المسئول عنها.
- قم بالاطلاع على المخرجات والبرامج والأنشطة الإعلامية مثل (التلفاز، الصحف والمجلات، الراديو) وتعرف على من يمولها.
- انتبه إلى العديد من الأنشطة والفعاليات والحملات في نقاط البيع ومن يقوم بتنفيذها.

من الذي سيكون مهتماً ببرامجاً؟

• عليك أن تقرر، أي من تلك الشركات سوف تكون مهتمة بهذا النوع من المشاريع والبرامج التي تنفذها مؤسستك.

مثال: شركات التأمين من الممكن أن تكون مهتمة ببرامج الصحة الوقائية (الغذية الجيدة) أو حملات لدعم القيادة (سيادة السيارات) الآمنة.

شركات المستحضرات الطبية قد تدعم البرامج المتعلقة بالصحة الجنسية

إعمل ولا تعمل

إعمل

لا ت عمل

• لا تقم فقط بإرسال رسالة للمؤسسة
للاستفسار

• لا تقم بإرسال مقترنات للدعم ذات
نوعية ردئه.

• إبحث بدقة وإمعان عن الشركات التي
سوف تستهدفها.

• تعلم جيداً عن الشركة، الموظفين
واهتماماتهم الشخصية من خلال البحث
عن طريق معارفك وعلاقتك.

• قم بالتركيز على عدد قليل ومحدد من
الشركات.

• قم بالتركيز على الشركات التي من
الممكن أن تدعم انشطة مشابهة لعمل
مؤسستك.

عملية البحث وجمع المعلومات عن الشركة

- قم بالاتصال مع الشركة واستفسر عن اجراءاتهم في دعم برنامج معين.
- قم بالبحث عبر شبكة الانترنت وجمع المعلومات المتعلقة بالشركة.
- حاول أن تجد من هو المسؤول في هذه الشركة عن برامج المنح.
- قم بالاتصال بالشخص ذو العلاقة (مكالمة هاتفية أو رسالة الكترونية) لتحديد موعد.
- قم بالإستفسار من مؤسسات مجتمعية أهلية تلقت منحا من تلك الشركات، قم بالسؤال عن طريقة هذه المؤسسات في الوصول لهذه الشركة والحصول على الدعم.
- قم بسؤال الشركة لتزودك بقائمة المؤسسات المجتمعية التي دعمتها ونوعية المشاريع والبرامج التي تم دعمها من قبل الشركة.

عملية البحث وجمع المعلومات عن الشركة

قم بالبحث عن القطاعات التي تدعمها الشركة

ما هو معدل حجم التمويل؟

ماذا تقدم هذه الشركات غير الدعم المادي؟ على سبيل المثال (دعم عيني؟ تطوع الموظفين بوقتهم لتقديم دعم تقني وتقديم خبراتهم؟)

الاتصال مع الشركة

• بعد انتهاءك من عملية البحث وجمع المعلومات عن الشركة، يمكنك الآن البدء بالاتصال بالشركة.

• قبل طلب الدعم عليك القيام بجمع ما يكفي من المعلومات حول المنظمة غير الحكومية الخاصة بك.

• هل لديك نشرات تعريفية بالمؤسسة، تقارير سنوية، التقرير المالي المدقق، نوع الأنشطة والبرامج التي تقوم بها المؤسسة وكذلك تقييم لتلك الأنشطة، وقائمة بالممولين الذين سبق لهم ودعموا المؤسسة؟

• قم بتجميع ما سبق في ملف أنيق (تأكد من أنها موجزة)



الشركة التي تقوم بمراجعة طلبكم، ترغب بأن تعرف ما يلي:-

- ما الذي تحاول مؤسستكم عمله؟
- ما هي الهيكلية الموجودة في المؤسسة (الجمعية)؟ من هم أعضاء مجلس الإداره؟ أو من هم الذين يوفرون المشورة لكم؟
- ما هو طلبكم بالتحديد؟

رسالة تقديمية (استهلاكية)

قم بتضمين رسالة تقديمية ضمن مقترن المرسل للشركة

الرسالة يجب أن تكون واضحة، مقتضبة وليس أكثر من صفحتين، ويجب أن تحتوي:-

- الغرض
- الحاجة
- النتائج المتوقعة للمشروع
- ما هو طلبك بالتحديد؟
- كيف ستتم المتابعة؟

الاجتماع

- حاول أن ترتب موعداً مع الشخص المسؤول عن المسؤولية الاجتماعية في الشركة.
- اذا كان بالإمكان إذهب مع أحد أعضاء مجلس الإدارة.
- أحضر معك الملف الذي يحتوي على معلومات عن المؤسسة.
- كن هناك في الوقت المحدد ومن غير تأخير.
- البس جيداً، لا تذهب بجينز او صندل، ارتدي ثياباً رسمية.
- قم بالترويج لطلبك وليس مفهوم طلب الدعم المالي من الشركة
- إصغ جيداً ولا تتكلم طوال الوقت
- قم بمناقشة المشروع
- إسأل موظف المسؤولية الاجتماعية عن التغذية الراجعة حول الفكرة والمشروع
- ضع خطة لمتابعة هذا اللقاء
- لا تقل له نأمل أن نسمع منك إجابة، بل قل سوف نتصل بكم الأسبوع القادم (أعط وقةً)



أسئلة

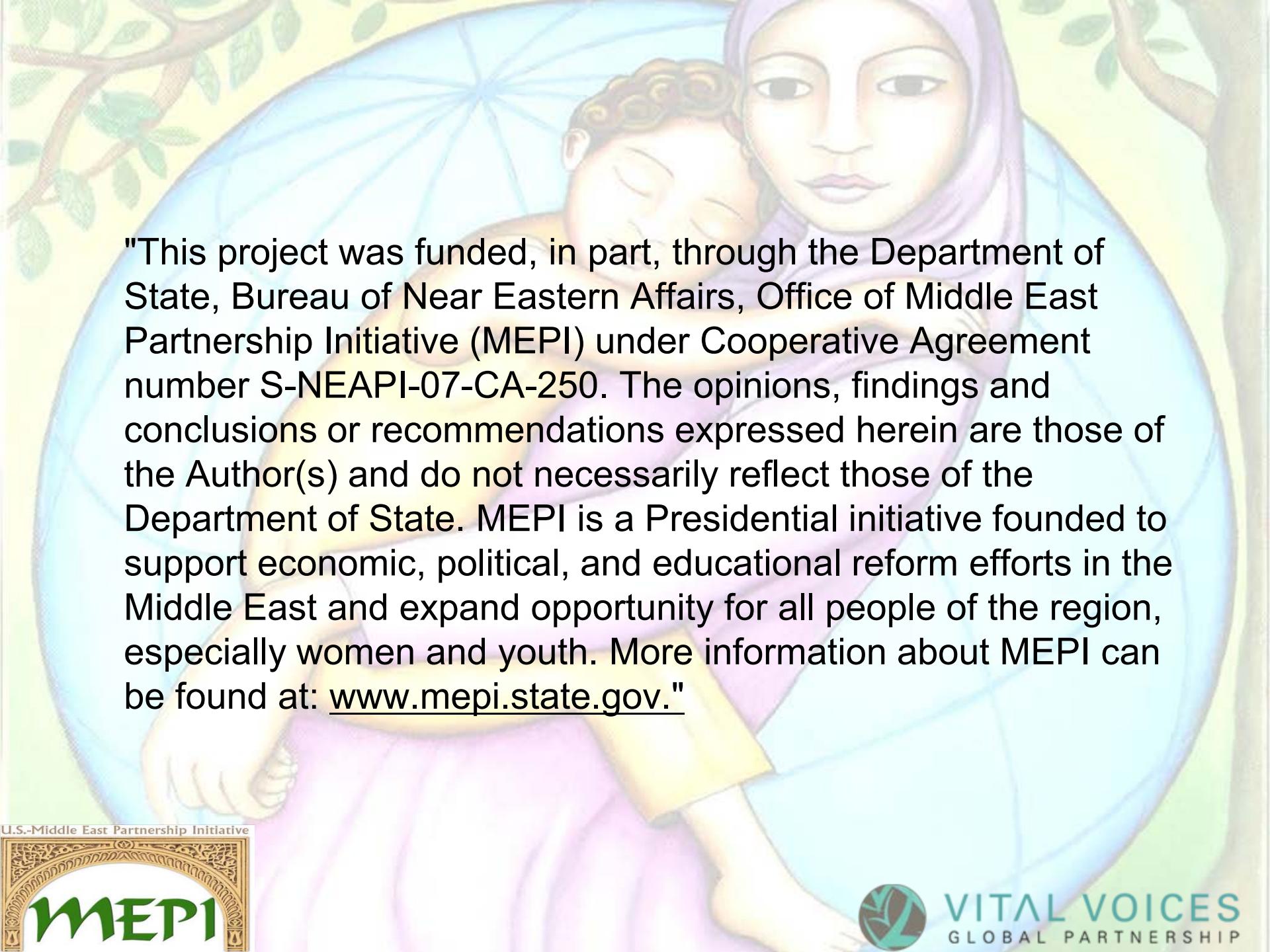
A soft-focus illustration of a woman with a pink headscarf and a yellow dress holding a small child under a light blue umbrella. They are surrounded by green foliage.

ما هو مطلوب للمحاضرة القادمة؟

U.S.-Middle East Partnership Initiative



VITAL VOICES
GLOBAL PARTNERSHIP

A soft-focus illustration of a woman with a purple headscarf and a child under a blue umbrella. The woman is looking directly at the viewer while holding the child. The background is a light yellow.

"This project was funded, in part, through the Department of State, Bureau of Near Eastern Affairs, Office of Middle East Partnership Initiative (MEPI) under Cooperative Agreement number S-NEAPI-07-CA-250. The opinions, findings and conclusions or recommendations expressed herein are those of the Author(s) and do not necessarily reflect those of the Department of State. MEPI is a Presidential initiative founded to support economic, political, and educational reform efforts in the Middle East and expand opportunity for all people of the region, especially women and youth. More information about MEPI can be found at: www.mepi.state.gov."