**Тренинг для ВИЧ-сервисных НКО по работе с бизнесом**

**Описание, для чего нужен этот тренинг**

Тренинг ориентирован на представителей ВИЧ-сервисных НКО, которым необходимы общие практические навыки по работе с бизнесом для осуществления этой деятельности в своей организации.

Гранты для НКО являются основными, но не единственными источниками финансирования ВИЧ-сервисных НКО. Однако именно на них в большинстве случаев ориентированы фандрайзинговые стратегии этих организаций. Для диверсификации поступлений представителям НКО также следует обращать внимание на системную работу с бизнесом – корпоративные пожертвования, корпоративное волонтерство, грантовые конкурсы, коллаборации и спецпроекты.

К тому же НКО сталкиваются с тем, что задачи по фандрайзингу и планированию работы с бизнесами выполняет не отдельный человек, а разные сотрудники, включая руководителя организации. Как правило, о фандрайзинговых активностях и партнерских интеграциях вспоминают тогда, когда есть свободное время от текущих задач, что делает создание и реализацию стратегии невозможным.

Члены ассоциации «Е.В.А.», объединяющей 63 активиста и специалиста из 5 ВИЧ-сервисных НКО, в рамках предварительного опроса обозначили желание вести системную работу с бизнесом и узнать, с какими предложениями можно идти к потенциальным корпоративным донорам, какие форматы взаимодействия можно реализовать, где искать контакты, какими навыками нужно обладать для успешной реализации партнерств и как адаптировать разработанные стратегии в постоянно меняющихся условиях.

**Цель тренинга**

Приобрести необходимые знания, умения и навыки для осуществления деятельности по работе с бизнесами

**Задачи тренинга**

1. Понять, как работает бизнес-структура (организационная структура, ответственные за партнерства отделы, как и когда планируется бюджет компаний)
2. Познакомиться с видами поддержки НКО бизнесом (корпоративное волонтерство, грантовые конкурсы от бизнеса, корпоративные фонды, коллаборации), почему это важно для компаний
3. Определить ценности каждой НКО, интересные для бизнеса (точки соприкосновения в проектах организаций и компаний)
4. Ознакомиться со стратегиями прогнозирования и митигирования рисков
5. Ознакомиться с основами антикризисного планирования и кризисного менеджмента
6. Определить проблемы, с которыми сталкиваются представители НКО и разработать пути их решения путем взаимодействия с бизнесом;
7. Приобрести практику в составлении партнерских предложений, писем, презентаций и стратегии по работе с бизнесом
8. Приобрести навыки практической оценки деятельности НКО (SWOT и PEST анализы)

**На кого направлен тренинг**

Тренинг направлен на представителей ВИЧ-сервисных НКО из регионов РФ, которые хотят системно подойти к организации работы с бизнесом, но в связи с недостаточным количеством навыков не реализуют этот процесс. В числе этих НКО: ЧГО НИЦ «Есть мнение», РОФ ПРКН СО «Новая жизнь», БФ «Источник надежды», НРОО «Гуманитарный проект», БФ «Гуманитарное действие».

**Кол-во участников**

15

**Какие результаты тренинга должны быть**

По результатам тренинга представители ВИЧ-сервисных НКО должны иметь представление о том, какие навыки нужны для работы с бизнесами (написание стратегии, составление презентаций и писем с партнерскими предложениями, календарное планирование деятельности, ведение переговоров, планирование рисков), уметь реализовывать эти навыки на практике и подготовить предложение бизнесу.

**Кол-во дней**

1 день

– теоретический блок

2 день

– групповой практический проект

3 день

– защита проектов

– оценка результатов

– сбор обратной связи

**Требования к исполнителю**

Исполнитель – практикующий специалист по работе с бизнесами, имеющий опыт в фандрайзинге для НКО не менее 3х лет с подтвержденными кейсами. Также в качестве спикеров тренинга необходимо пригласить представителей бизнес-структур, которые работают с НКО для рассказа о том, как устроен этот процесс со стороны бизнеса.

**Как откликнуться**

Чтобы мы рассмотрели вашу кандидатуру, заполните, пожалуйста, эту форму: <https://forms.yandex.ru/cloud/633d758b3858162559853b50/.> В ней мы просим вас помимо личной информации для знакомства указать программу тренинга, потенциальных спикеров или компаний, из которых можно пригласить спикеров, а также стоимость услуг вас как тренера за 2,5 дня работы. Заявки принимаются до понедельника 12 декабря включительно.