

Соціальний консалтинг «Параграф»

ТЕНДЕРНА ПРОПОЗИЦІЯ

Посилання на наш профіль

<http://cd-platform.org/community/760-sotsialnyi-konsaltnyh/profile>



Україна, 2023

Форми роботи

теоретичні
відомості,
інструктивний
матеріал

опитування,
методика 3 кіл

консультації

Мета

Оцінка соціальної діяльності, впливу та організаційного рівня розвитку

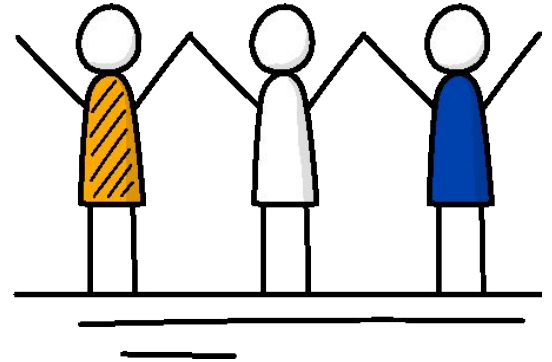
Завдання

- Здійснити зовнішню оцінку рівня організаційного розвитку ОГС за допомогою аналізу результатів оцінки потенціалу організації ПСОП та анкетування членів організації.
- Провести телефонні інтерв'ю з бенефіціарами та стейкхолдерами організації для оцінки соціального впливу;
- Розробити рекомендації для створення плану організаційного розвитку

Результат тренінгу

В результаті співпраці із тренером та консультантами буде:

- визначено рівень організаційного розвитку Благодійної організації
- учасники змогли оцінити рівень ОР організації, виявити основні проблеми та складнощі у поточній та проектній діяльності
- сформувано план подальшого організаційного розвитку.



План тренінгу

ДЕНЬ ПЕРШИЙ (Консультативний)

1. Вступна зустріч і презентація методології оцінки організаційного розвитку персоналу БО
2. Опитування виконавчого директора (анкета)
3. Опитування Співробітників БО
4. Опитування фінансового менеджера
5. Опитування членів Правління
6. Аналіз установчих та стратегічних документів організації

8 робочих годин

Форми роботи :

- онлайн-опитування
- консультації

Теоретичне підґрунтя заходів в День перший

Метод ПСОР (партисипативної самооцінки, орієнтованої на результат) у практиці DHRP / CSDR прийнято називати інструментом оцінки за принципом «трьох кіл». ПСОР включає три набори вимірів спроможності, які відповідають «трьом колам» організації: «організація» («бути»), «діяльність» («робити»), і «відносини» («діяти»).

Метод розглядає ОГС, як поєднання трьох взаємопов'язаних системоутворюючих основ: «організація» (системний аспект, внутрішня діяльність організації), «діяльність» (програмний аспект, проекти, заходи, оперативна робота організації), і «відносини» (зв'язки, співпраця, партнерство).

План тренінгу

ДЕНЬ ДРУГИЙ (Тренінговий)

1. Зустріч з усім персоналом для самооцінки за колом «організація», «діяльність» і «відносини»
2. Відкрита зустріч для обміну спостереженнями, звірки документації тощо.
3. Телефонне опитування бенефіціарів організації
4. Телефонне опитування стейкхолдерів

8 робочих годин

Форми роботи :

- телефонне опитування
- консультації

Теоретичне підґрунтя заходів в День другий

За методикою для оцінки використовуються 5 рівнів якісних описових індикаторів. Саме використання її, а не п'ятибальної шкали дозволяє обговорювати результати оцінювання та знижує ризик впливу суб'єктивного фактора. Також у ході дискусій можуть виникнути різні думки з одного й того самого питання. Утім, **кінцева мета оцінювання – допомогти організації виділити її сильні сторони та сфери для зростання**, а також встановити основні засади для розробки майбутнього плану ОР. Слід наголосити, що важливу роль грає середовище - специфічні умови в яких працює ОГС.

План тренінгу

ДЕНЬ ТРЕТІЙ (Підсумковий)

1. Зустріч з виконавчим директором та керівною командою для підсумовування всього візиту
2. Відкрита зустріч для обміну спостереженнями та виставлення оцінок. Підготовка діаграм та нотаток для презентації
3. Підготовка до підсумкової зустрічі з робочою групою БО
4. Підсумкова зустріч, на якій представляються результати самооцінки і різні точки зору щодо результатів оцінки організаційного розвитку
5. Презентація можливих варіантів планів організаційного розвитку. Вибір ключових напрямків
6. Складання попередньої версії плану організаційного розвитку БО
7. Підбиття підсумків візиту і обговорення наступних кроків з підготовки плану дій

8 робочих годин

Форми роботи :

- консультації

Теоретичне підґрунтя заходів в День третій

В результатах зовнішньої оцінки аналізуються результати зустрічей з самооцінки, інформація, отримана від інтерв'ю та анкет, експертні точки зору оціночної групи.

Наш досвід роботи

>230

тренінгів

>2500

учасників

>90

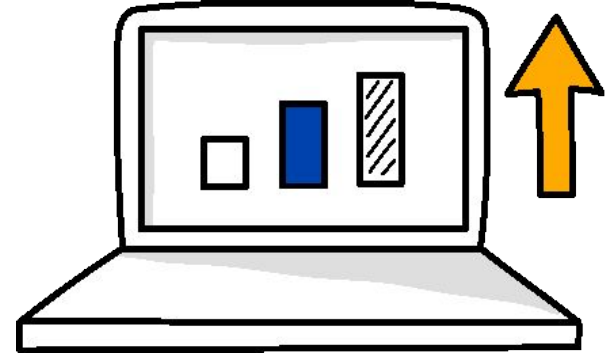
виграних
тендерів

Серед яких

46% Стратегічне планування

36% Фандрейзинг

18% Проектний менеджмент та інші



Наші переваги

- Проектний та тренерський досвід
- Досвід міжсекторної співпраці
- Молода команда з інноваційним підходом до навчання
- Міжнародні партнери
- Гнучкість та клієнтоорієнтованість

СК “Параграф”

надає послуги у сфері консалтинга для НГО та бізнесу вже більше 10-ти років. З розрахунку на наш досвід і кількість задоволених клієнтів, наша головна мета була і буде – це висока якість послуг, що надаються замовнику. Це зробить вас щасливими і задоволеними від отриманого результату.

З нами Ви матимете змогу бути в курсі в усіх сучасних ринкових тенденцій. А наші тренери орієнтують вас по всіх напрямкам роботи і проконсультує з усіх питань, що виникли.

Ми хотіли б запропонувати наші послуги для вашої громадської організації. У разі прийняття позитивного рішення, просимо повідомити нам за контактами наданими нижче. Наш консультант зв'яжеться з вами для подальшого обговорення часу та деталей..

З нетерпінням чекатимемо на можливість попрацювати разом над організаційним розвитком вашої організації.

**З повагою і найкращими побажаннями,
Соціальний консалтинг «Параграф»**

Соціальний консалтинг «Параграф»

Контакти

Соціальний Консалтинг
“Параграф”

+38 (067) 511 83 71
Катерина Познанська

Сайт: prgrf.com
Facebook: Prgrf



Україна, 2023