



„Apetyt na zdrowy rozwój”

Marek Lichota

Stowarzyszenie Pacjentów Leczonych Żywieniowo „Apetyt na Życie”



STOWARZYSZENIE
“ Apetyt
na Życie ”



Misja Stowarzyszenia

Naszą misją jest pomoc dzieciom i osobom dorosłym, przebywającym na stałym leczeniu żywieniowym, podniesienie jakości ich życia, a także działalność badawcza i informacyjno-edukacyjna z zakresu leczenia żywieniowego wśród chorych, jak i ogółu społeczeństwa.



Czy mamy „apetyt na rozwój”?



Czy mamy „apetyt na rozwój”?

Szkolenia

- Planowanie strategiczne
- Pozyskiwanie Funduszy
- Zarządzanie zasobami ludzkimi i projektami
- Fundraising
- PR i Kampanie społeczne
- NTL w NGO (TechKluby)
- Praca w NGO

Projekty / Granty

- FIO „Na Żywieniu w sieci”
- Zwyczajnie aktywni
- Fundacja Dbam o Zdrowie
- NTL / FRIS
- ERASMUS +
- Projekty lokalne
- Budowa Wolontariatu
- Fundacje korporacyjne
- Ekonomia społeczna

Instytucje i sieci

- MPiPS, MZ
- JST (Departament UM, Wydział ds. ochrony zdrowia miasta Krakowa)
- KDO ds. ochrony zdrowia i os.niepełnosprawnych
- MOWIS, KRDP
- Federacje, związki org.

Szkolenia w NGO

Planowanie strategiczne

- Określenie wizji i misji
- Diagnoza sytuacji
- Wybór priorytetów
- Plan operacyjny
- Wdrożenie strategii i monitoring

Pozyskiwanie Funduszy

- Selekcja programów/grantów
- Partnerstwo
- Logika projektowa (drzewo celów i problemów)
- Pułapki w planowaniu (chęć osiągnięcia wszystkiego, niewystarczające uzasad., nieuwzględnienie wszystkich interesariuszy, jak realizowany projekt wpisuje się w istniejącą strategię)

Zarządzanie pracownikami

- Podmiotowe traktowanie pracowników/osób
- Zaangażowanie (poczucie przynależności, kultura organizacyjna, gotowość do wysiłku)
- Motywacja (inspirowanie, realizacja celów osobistych,
- Motywatory finansowe i pozamaterialne

Praca os. niepełnosprawnej w NGO

- Systemy orzecznictwa
- Kodeks pracy a osoba z niepełnosprawnością
- Refundacja kosztów płacy

Szkolenia w NGO

Fundraising

- W Fundraisingu nie chodzi o zdobywanie pieniędzy, lecz o budowanie relacji
- Cała organizacja zbiera środki
- Narzędzia finansowania
- Dywersyfikacja przychodów

Pomocne narzędzia

- Popraw logo
- Poznaj konkurencję
- Sformułuj i dopracuj swój Wielki Cel
- Stwórz dogodne okoliczności
- Bądź zdyscyplinowany
- Wyjdź do ludzi
- Bądź w czymś bezkonkurencyjny
- Test windy

PR i Kampanie Społ.

- Marketing społeczny ma na celu wpływanie na zachowania społeczne nie dla korzyści reklamującego, ale dla korzyści grupy docelowej i całego społeczeństwa.
- PR to budowanie długotrwałych i pozytywnych relacji z otoczeniem.
- Wybór grupy docelowej i interesariuszy
- Interesariusze pomagają dotrzeć do grupy docelowej kampanii oraz wspierają realizację celu kampanii społecznej. Określić wspólne cele
- Komunikacja z mediami lokalnymi (baza mediów)
- Przygotowanie informacji prasowej (tytuł, lead kto, co, kiedy?, rozwinięcie)
- Analiza, strategia, ewaluacja

NTL i Tech-kluby

- Technologielokalnie.pl, technologie.ngo.pl
- Konferencja Sektor 3.0.
- Narzędzia i instytucje (Fundacja Techsoup (technologie.org.pl) Fundujesz.pl, FaniMani, Evenea. PayU)
- Tech-klub (Storytelling, Internet w Obrazkach, Grywalizacja, User Experience, Za co warto płacić w internecie, Crowdfunding, Jak prowadzić eventu w mediach społecznościowych)

Dziękuję za uwagę i zapraszam do współpracy !

Marek Lichota

marek.lichota@apetytnazycie.org, 600 270 882

P A C J E N C I



decydują

