



Harmonogram zajęć Akademii Pacjenci.PRO 2022 r

V.19 Relacje z odbiorcami działań organizacji, poziom podstawowy

PROWADZĄCY: Katarzyna Bryczkowska

IDEA PROGRAMU

Najważniejszą korzyścią z warsztatu jest praktyczne przećwiczenie i przeanalizowanie sytuacji wzmacniających relacje lub budujących relacje z odbiorcami działań organizacji. Uczestnicy docenią rolę świadomego budowania procesów interpersonalnych i międzyorganizacyjnych w realizowanych projektach

WIEDZA

Osoby uczestniczące dowiedzą się jak planować proces i ścieżki wsparcia oraz jak komunikować się efektywnie z odbiorcami działań organizacji.

UMIEJĘTNOŚCI

Osoby uczestniczące nauczą się świadomie stosować efektywne narzędzia komunikacji oraz pracować z nastawieniem swoim i swoich odbiorców.

POSTAWY

Osoby uczestniczące wzmocnią przekonanie, że świadome budowanie relacji z odbiorcami wpływa na sukces działań organizacji.

<p>24.02.2022 , godz. 10.00-13.30 [4h] poziom podstawowy zajęcia online</p>	<p>PROGRAM SZKOLENIA</p> <ul style="list-style-type: none">• "Wszystko zaczyna się w głowie" - czyli kilka słów o wyborze postawy i nastawienia• Rola sprzężenia zwrotnego w budowaniu relacji• Długofalowy udział w projekcie - zaplanowanie procesu, zaplanowanie ścieżek wsparcia, monitorowania procesu. Praca na przykładach z życia
<p>25.02.2022 , godz. 10.00-13.30 [4h] poziom podstawowy zajęcia online</p>	<p>PROGRAM SZKOLENIA</p> <ul style="list-style-type: none">• Narzędzia ułatwiające komunikowanie się: komunikat ja, parafraza, klaryfikacja, model FUOZ, drabinka interwencji. Ćwiczenia praktyczne na przykładach.• Zasady konstruktywnej krytyki i komunikacji w sytuacjach trudnych• Ćwiczenia praktyczne na przykładach

V.20 - Partnerstwa oraz współpraca z partnerami z trzech sektorów - samorząd, biznes, NGO's, poziom podstawowy

PROWADZĄCY: Katarzyna Leśko

IDEA PROGRAMU

Dzięki uczestnictwu w zajęciach zarządzający i członkowie pacjenckich organizacji pozarządowych staną się bardziej otwartymi, kooperującymi i proaktywnymi partnerami w projektach realizowanych we współpracy z biznesem i administracją publiczną.

WIEDZA

Osoby uczestniczące w zajęciach dowiedzą się jakie są potencjalne korzyści ze współpracy na linii biznes-NGO i administracja publiczna-NGO, z uwzględnieniem specyfiki organizacji pacjenckiej. Posiadać także wiedzę na temat programów CSR, planowania i realizowania wspólnych projektów i innych działań.

UMIEJĘTNOŚCI

Uczestnicy będą mieli okazję nauczyć się efektywnej współpracy z biznesem i administracją publiczną, od etapu nawiązania relacji do finalizacji wspólnych przedsięwzięć. Współpraca między III. a I. i II. sektorem stanie się bardziej profesjonalna, a co za tym idzie partnerska.

POSTAWY

Osoby uczestniczące w szkoleniu chętniej i odważniej będą podejmować wyzwania polegające na współpracy międzysektorowej, przyjmując rolę równoważnego i merytorycznego partnera.

<p>07.03.2022 , godz. 10.00-13.30 [4h] poziom podstawowy zajęcia online</p>	<p>PROGRAM SZKOLENIA</p> <ul style="list-style-type: none"> • Współpracą a partnerstwo – czy są jakieś różnice? • Współpraca organizacji pozarządowych z biznesem • Dlaczego NGO rzadko podejmują współpracy z biznesem? • Dlaczego warto współpracować z biznesem? Korzyści współpracy • Analiza przypadków • Wybrane aspekty współpracy organizacji pacjenckich z biznesem • Czym jest CSR (społeczna odpowiedzialność biznesu) i jakie ma to znaczenie dla relacji z NGO?
<p>08.03.2022 , godz. 10.00-13.30 [4h] poziom podstawowy zajęcia online</p>	<p>PROGRAM SZKOLENIA</p> <ul style="list-style-type: none"> • Modele współpracy pacjenckiej organizacji pozarządowej z biznesem – jak efektywnie współpracować? • Partnerstwo projektowe pacjenckiej organizacji pozarządowej i biznesu – etapy współpracy • Przykłady, analizy, praktyczne ćwiczenia
<p>21.03.2022 , godz. 10.00-13.30 [4h] poziom podstawowy zajęcia online</p>	<p>PROGRAM SZKOLENIA</p> <ul style="list-style-type: none"> • Współpraca organizacji pozarządowych z administracją publiczną • Źródła współpracy – konstytucyjna zasada subsydiarności • Formy współpracy pacjenckiej organizacji pozarządowej z administracją publiczną

	<ul style="list-style-type: none"> • Współpraca finansowa (powierzenie, zlecenie realizacji zadań publicznych)
22.03.2022 , godz. 10.00-13.30 [4h] poziom podstawowy zajęcia online	PROGRAM SZKOLENIA <ul style="list-style-type: none"> • Współpraca pozafinansowa • Informowanie się wzajemne • Współtworzenie i konsultowanie projektów aktów normatywnych z NGO • Tworzenie wspólnych zespołów doradczych i inicjatywnych • Wspieranie akcji promocyjnych i organizowanie wspólnych wydarzeń • Wzajemne wykorzystywanie wiedzy eksperckiej • Prowadzenie działań edukacyjnych, punktów doradztwa dla organizacji pozarządowych • Tworzenie publikacji, materiałów edukacyjnych, informacyjnych • Pomoc w nawiązywaniu współpracy międzynarodowej • Realizacja projektów w partnerstwie • Udostępnianie sobie własnych zasobów lokalowych, rzeczowych

V. 21. Negocjacje i rozwiązywanie problemów; wywieranie wpływu i asertywność jako kompetencje osobiste i organizacyjne

PROWADZĄCY: Krzysztof Manthey

IDEA PROGRAMU

Te warsztatowe zajęcia koncentrują się na kształtowaniu i rozwijaniu praktycznych umiejętności wykorzystania metod negocjacyjnych w rozwiązywaniu problemów i konfliktów. Uczestnicy będą mieli okazję zdobyć umiejętności, jak negocjować zarówno w relacjach interpersonalnych, jak i międzyorganizacyjnych. Zapoznają się także z "ciemną stroną" negocjacji, to znaczy powszechnie stosowanymi technikami manipulacji i tzw. "brudnymi chwytami".

WIEDZA

Uczestnicy będą posiadali wiedzę w zakresie rozumienia i typologii problemu/konfliktu w ujęciu strukturalnym i dynamicznym. Poznają pojęcie negocjacji jako metody rozwiązywania konfliktów. Będą znać zasady przygotowania i prowadzenia negocjacji integrujących i pozycyjnych.

UMIEJĘTNOŚCI

Uczestnicy będą umieli określać zakres i poziom własnych interesów w sytuacji trudnej, oraz określać cel i zakres negocjacji w konkretnej sytuacji konfliktowej, diagnozować sytuację konfliktową na poziomie wartości, relacji, struktury i danych, określać priorytety negocjacyjne i planować zakres wymian i ustępstw, niemanipulacyjnie wywierać wpływ z wykorzystaniem metod perswazji, komunikacji w warstwie werbalnej i niewerbalnej, asertywnie bronić własnych interesów rzeczowych, psychologicznych i proceduralnych w toku negocjacji.

POSTAWY

Uczestnicy rozwiną postawę świadomego i konstruktywnego uczestnictwa w trudnych sytuacjach, będą przyjmować adekwatne postawy kooperacji i dialogu w miejsce konfrontacji i manipulacji, wrośnie poziom ich samoświadomości i samoregulacji w kontaktach społecznych.

<p>04.04.2022 , godz. 9.00-17.00 [8h] poziom podstawowy zajęcia stacjonarne</p>	<p>PROGRAM SZKOLENIA</p> <ul style="list-style-type: none"> • Doświadczenie szkoleniowe - sytuacja prokonfliktowa a postawy i zachowania • Analiza doświadczenia. Od problemu do konfliktu • Różne strategie radzenia sobie z trudną sytuacją - konstruktywne i destruktywne podejście do problemu
<p>05.04.2022 , godz. 9.00-17.00 [8h] poziom podstawowy zajęcia stacjonarne</p>	<p>PROGRAM SZKOLENIA</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kompetencje wspierające rozwiązywanie problemów: słuchanie, wstrzymywanie się z osądem, analiza informacji i celów • Trening konstruktywnych zachowań w sytuacji trudnej z elementami wiedzy ad hoc • Praca na materiale własnym uczestników
<p>21.04.2022 , godz. 9.00-17.00 [8h] poziom zaawansowany zajęcia stacjonarne</p>	<p>PROGRAM SZKOLENIA</p> <ul style="list-style-type: none"> • Wymiary/aspekty sytuacji trudnej/prokonfliktowej, czyli jak odnaleźć się w chaosie sprzecznych interesów, danych, relacji...? • Negocjacje jako forma rozwiązywania problemów. Satrukura i dynamika negocjacji. Planowanie negocjacji. • Prenegocjacje - proces analizy sytuacji i przygotowanie strategii postępowania • Postawy w negocjacjach • Asertywność na podstawie Analizy Transakcyjnej. Autodiagnoza • Między rywalizacją, manipulacją a współpracą • "Komunikacyjne komponenty asertywności • Wybrane elementy komunikacji niewerbalnej • Trening praktyczny.
<p>22.04.2022 , godz. 9.00-17.00 [8h] poziom zaawansowany zajęcia stacjonarne</p>	<p>PROGRAM SZKOLENIA</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ćwiczenie stymulacyjne • Rokowania w sytuacji częściowo zbieżnych interesów • Między nawykami, emocjami i racjonalnym prowadzeniem rozmowy • Znaczenie postawy pytającej w negocjacjach • Taktyki i techniki manipulacyjne - przegląd • Warsztat obrony przed manipulacjami" • Perswazja bez manipulacji - kluczowe pojęcia i mechanizmy • Praktyczny trening prowadzenia rokowań

V.22 - Public Affairs - jak dbać o dialog, relację i potrzeby w relacjach z decydentami w ochronie zdrowia, środowiskiem lekarskim, przedstawicielami władz, członkami parlamentu, poziom podstawowy

PROWADZĄCY: Katarzyna Bryczkowska

IDEA PROGRAMU

Szkolenie to pomoże zrozumieć osobom uczestniczącym jak ważne jest profesjonalne i długofalowe budowanie relacji w otoczeniu prawnym i rządowym oraz samorządowym. Zrozumieją logikę postępowania, nauczą się podstawowych zasad *Public Affairs*, co wpłynie na skuteczność oddziaływania ich organizacji.

WIEDZA

Uczestnicy dowiedzą się czym jest, na czym polega i do kogo jest kierowany Public Affairs. Poznają metody ułatwiające budowanie strategii *Public Affairs* - diagnoza problemu, analiza, monitoring legislacyjny, mapowanie interesariuszy. Dowiedzą się jak mogą wyglądać działania w zakresie *Public Affairs*.

UMIEJĘTNOŚCI

Osoby uczestniczące nauczą się diagnozować problem, analizować otoczenie w kontekście problemu, którym się zajmują, planować podstawowe działania z zakresu *Public Affairs*.

POSTAWY

Osoby uczestniczące będą przekonane do długofalowych działań w zakresie budowania relacji i dialogu z interesariuszami z otoczenia prawnego i decyzyjnego.

<p>09.05.2022, godz. 9.00-17.00 [8h]</p> <p>poziom podstawowy zajęcia stacjonarne</p>	<p>PROGRAM SZKOLENIA</p> <ul style="list-style-type: none"> • Co to jest „Public Affairs” - jakie są cele, kogo dotyczy, na czym polega? • Długofalowość, transparentność, prawidłowość - jako wartości bazowe Public Affairs • Dobre praktyki Public Affairs • Składowe strategii Public Affairs • Analiza i monitoring otoczenia jako podstawa wszelkich planów • Diagnoza problemu, który chcemy komunikować - ćwiczenia praktyczne i omówienie" • Na czym polega analiza otoczenia politycznego i samorządowego? • Monitoring legislacyjny i jego znaczenie • Mapowanie Interesariuszy jako klucz do planowania działań • Analiza otoczenia Twojej organizacji w praktyce
<p>10.05.2022, godz. 9.00-17.00 [8h]</p> <p>poziom podstawowy zajęcia stacjonarne</p>	<p>PROGRAM SZKOLENIA</p> <ul style="list-style-type: none"> • Wizerunek naszej organizacji a zakres działań Public Affairs • Wizerunek Twojej organizacji, który strategicznie przedstawicie interesariuszom - ćwiczenie praktyczne • Zarządzanie relacjami z interesariuszami • Dobre praktyki i analiza przykładów z życia • Rodzaje działań w zakresie Public Affairs

	<ul style="list-style-type: none"> • Strategie i taktyki oraz ich dokładne dopasowanie do problemu i wniosków z analizy otoczenia • Jakie działania mogą wchodzić w skład długofalowej kampanii Public Affairs • Public Affairs a działania i wpływ Twojej organizacji • Ćwiczenie praktyczne podsumowujące cały warsztat
--	---

IV. 14. Autoprezentacja i wystąpienia publiczne dla osób reprezentujących organizację, poziom zaawansowany

PROWADZĄCY: Aleksandra Stanisławska, Krzysztof Manthey

IDEA PROGRAMU

Osoby uczestniczące w zajęciach poznają praktyczne i efektywne narzędzia publicznych wystąpień i prezentacji, a co za tym idzie w większym niż dotąd stopniu staną się ambasadorami swoich organizacji i rzecznikami ich interesariuszy. Uczestnicy nauczą się panować zarówno nad treścią, jak i formą swoich wystąpień, skutecznie prezentując stanowiska i niemanipulacyjne wywierając wpływ na odbiorców.

WIEDZA

Uczestnicy dowiedzą się jakie są zasady i metody przygotowania wystąpienia publicznego, poznają reguły wystąpienia publicznego ze szczególnym uwzględnieniem wiedzy o komunikacji werbalnej i niewerbalnej, zyskają niezbędną wiedzę o narzędziach technicznych wspierających prezentacje i wystąpienie publiczne.

UMIEJĘTNOŚCI

Uczestnicy będą potrafili zaplanować i przeprowadzić wystąpienie publiczne adekwatnie do jego celów i specyfiki odbiorców. Będą potrafili nawiązywać relacje z odbiorcą i wywierać na publiczność niemanipulacyjny, perswazyjny wpływ.

POSTAWY

Osoby uczestniczące w zajęciach rozwiną postawę asertywnej pewności siebie, nauczą się panować nad towarzyszącymi wystąpieniom publicznym emocjami.

23.05.2022, godz. 9.00-17.00 [8h] poziom zaawansowany zajęcia stacjonarne	PROGRAM SZKOLENIA <ul style="list-style-type: none"> • Planowanie wystąpienia publicznego - struktura i konspekt • Operowanie czasem. Modele otwarcia. Dobór i porządkowanie treści. • Przygotowanie narzędzi wspierających wystąpienie publiczne - prezentacje, grafiki etc.
24.05.2022, godz. 9.00-17.00 [8h] poziom zaawansowany zajęcia stacjonarne	PROGRAM SZKOLENIA <ul style="list-style-type: none"> • Praktyczny trening wystąpień publicznych z rozwojową informacją zwrotną od trenera i grupy / opcjonalnie rejestracja video

IV.17 - Planowanie i realizacja kampanii społecznych, poziom podstawowy

PROWADZĄCY: Anna J. Orzech

IDEA PROGRAMU

Udział w szkoleniu pozwoli zdobyć praktyczne umiejętności planowania, analizowania i optymalizowania kampanii społecznej. Uczestnicy będą mogli skorzystać z doświadczenia praktyków i poznać najlepsze praktyki, które przyniosły zaplanowane efekty.

WIEDZA

Osoby uczestniczące poznają pojęcia takie jak: zasięg, CTR, CPM, konwersja, sentyment. Uczestniczące w szkoleniu dowiedzą się czym jest storytelling i dlaczego jest tak ważny w komunikacji, a także dowiedzą się jak organizować współpracę w zespole w tym zakresie i jak planować kalendarz publikacji.

UMIEJĘTNOŚCI

Uczestnicy zajęć nauczą się jak wyznaczać cele (KPI), jak tworzyć raporty komunikacji w Internecie, jak korzystać z danych i osiągać zamierzone w strategii cele. Osoby uczestniczące w szkoleniu w praktyce poznają narzędzia, które umożliwią im sprawne dzielenie pracy w zespole i tworzenie harmonogramu komunikacji. Nauczą się jakie kanały komunikacji wybierać na podstawie potrzeb komunikatów. Uczestnicy nauczą się także tworzyć *press kit* i *social media kit*.

POSTAWY

Osoby uczestniczące w szkoleniu będą czuć potrzebę optymalizacji i profesjonalizacji swoich działań, szczególnie poprzez włączenie do swoich zachowań planowania i analizowania działań. Zajęcia podniosą też poziom motywacji do poznawania i dalszego rozwoju umiejętności w korzystaniu ze specjalistycznych narzędzi (jak Brand24, SentiOne, Google Analytics, Sotrender).

<p>06.06.2022 r. 10.00-13.30 [4 godz.] poziom podstawowy zajęcia online</p>	<p>PROGRAM</p> <ul style="list-style-type: none"> • Podstawowe pojęcia kampanii społecznej. • Brief kampanii społecznej - jak go przygotować i co w nim zawrzeć?
<p>07.06.2022 r. 10.00-13.30 [4 godz.] poziom podstawowy zajęcia online</p>	<p>PROGRAM</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dlaczego to robimy? • Wyznaczanie celów, wskaźników • KPI kampanii społecznych " • Storytelling w kampanii społecznej • Struktury narracyjne, koło emocji
<p>20.06.2022 r. 10.00-13.30 [4 godz.] poziom podstawowy zajęcia online</p>	<p>PROGRAM</p> <ul style="list-style-type: none"> • Harmonogram komunikacji i planowanie pracy w zespole • Przydatne narzędzia, optymalizacja pracy " • Pozyskiwanie leadów - dobre praktyki dla organizacji pozarządowych • Social listening - na co zwrócić uwagę? • Pozyskiwanie insightów • Przydatne narzędzia (Brand24, SentiOne)

**21.06.2022 r. 10.00-13.30 [4
godz.]**

**poziom podstawowy
zajęcia online**

PROGRAM

- Analizowanie działań - wykorzystywanie statystyk dostępnych w social media,
- Przegląd zewnętrznych narzędzi umożliwiających analizę działań
- Tworzenie prostych badań.
- Raportowanie kampanii społecznej (dla sponsorów, grantodawcy, zarządu itp.)
- Ćwiczenia