



SKIVRE Обучителен модул 7:

Добавяне на стойност чрез работа в мрежа от партньори

**Включване на местни, регионални
и транснационални партньори.
Сътрудничество и договаряне**

Автор/и:

Джени Хоукс

Лилиан Гротсвагерс

Институция:

**Бъдеще за
религиозното
наследство (FRN),
Белгия**



Съфинансиран от програма
„Еразъм+“
на Европейския съюз

Подкрепата на Европейската комисия за изготвянето на тази публикация не представлява одобрение на нейното съдържание, което отразява единствено възгледите на авторите. Комисията не носи отговорност за каквото и да било използване на информацията, която се съдържа в настоящата публикация. Проект № 2018-1-DE02-KA202-005023



Този обучителен модул е част от общо 10-те модула на учебната програма SKIVRE, която е разработена по проект за стратегическо партньорство в рамките на програма Еразъм+ **SKIVRE - Развитие на уменията за валоризация на европейското религиозно наследство.**

В проекта **SKIVRE**, екип от 6 европейски институции – всяка от тях свързана с опазването на религиозното наследство – разработи учебна програма за производство и продажба на висококачествени занаятчийски продукти на европейски манастири. Съдържание на обучението накратко:

SKIVRE Обучителна Програма
Модул 1: Уводен модул
Модул 2: Маркетингови стратегии
Модул 3: Манастирски продукти
Модул 4: Как да продаваме автентично манастирските продукти
Модул 5: Стратегии за разпространение
Модул 6: Социални медии и комуникации
Модул 7: Добавяне на стойност чрез работа в мрежа от партньори
Модул 8: Създаване на силна търговска марка
Модул 9: Стратегии за финансиране
Модул 10: Аспекти на устойчивостта

Повече информация можете да намерите на уебстраницата на проекта: www.skivre.eu

Моля, обърнете внимание: Съдържанието на този модул за обучение на SKIVRE може да се различава от английската версия, която беше източник на преводите, тъй като не всички изисквания са еднакви или уместни на национално ниво.

Превод: Анжела Иванова, ИНИ-Новация България ООД

Декларация за авторско право:



Тази разработка се разпространява под лиценз *Криейтив Комънс Признание - Некомерсиално - Споделяне на споделеното 4.0. Международен лиценз*

Можете свободно:

- да споделяте — да копирате и разпространявате материала на произволен носител и в произволен формат
- да адаптирате (да създавате производни материали) — да редактирате, видоизменяте и да създавате нов материал, опирайки се на настоящия

при следните условия:

- Признание — вие трябва дадете съответните указания, свързани с авторството, да дадете линк към лиценза и да посочите всички направени промени, ако има такива. Можете да направите това както сметнете за целесъобразно, но не и по начин, който би означавал, че лицензодателят одобрява вас или вашия начин на използване на произведението.
- Некомерсиално — вие нямате право да използвате този материал за търговски цели.
- Споделяне на споделеното (при същите условия) — ако редактирате, видоизменяте и да създавате нов материал, опирайки се на стария, вие сте длъжни да разпространявате преправените от вас части при условията на лиценза, под който се разпространява оригинала.

Съдържание

За модула	1
Описание на обучението	1
Цели на този обучителен модул.....	1
Целеви групи	1
Придобити знания и умения след завършване на модула	2
Методика на обучението.....	2
Раздел 1. Какво партньорска мрежа и видове	4
1.1. Какво е партньорска мрежа?	4
1.2. Видове партньорски мрежи	4
Раздел 2. Стратегии за работа в мрежа и възможни клопки, които да избягвате.....	6
2.1. Базови стратегии за работа в партньорска мрежа.....	6
2.2. Често срещани клопки	7
2.3. Необходими лични умения за работа в партньорска мрежа	8
Раздел 3. Изграждането на партньорска мрежа	10
3.1. Как да изградите партньорска мрежа?	10
3.2. Осигуряване на устойчивост на партньорската мрежа.....	11
Добри Практики	12
Упражнения	0
Упражнение 7.1. Елементи за изграждане на партньорска мрежа.....	2
Упражнение 7.2. Умения и подход за работа в партньорска мрежа	2
Упражнение 7.3.	3
Използвана литература	4
Проекта SKIVRE: Предоставяне възможност на манастирите да се възползват от потенциала на манастирските продукти	5
Признателност.....	0

За модула

Описание на обучението

В този модул ще научите за видове партньорски мрежи, които съществуват, за необходимите компетенции и полезни методи, необходими за създаване и поддържане на работата в мрежа с цел продажба на манастирски продукти.

Учебният модул ви запознава с възможностите на различните мрежи от местни, регионални и дори транснационални партньори, които добавят стойност към производствените дейности на манастирите и техните продукти. Партньорството е важно и не трябва да се подценява, защото е свързано със споделяне на опит и взаимни усилия, които подпомагат производството и продажбата на манастирски продукти.

Цели на този обучителен модул

След като изучите този модул, ще разберете какво е необходимо за доброто обучение поддържане на контакт. Това ще ви даде идеи, които да използвате в бъдеще и знания за:

- организационните умения, които трябва да имате, за да създадете и участвате успешно в партньорски мрежи;
- видовете партньорски мрежи и начина на комуникация в тях;
- връзката на партньорските мрежи с регионалните концепции за развитие.

Целеви групи

Този обучителен модул е разработен с цел да отговори на образователните нужди на монаси и монахини, на управленски кадри, персонал и доброволци в европейските манастири, без значение дали са под шапката на католически или протестантски ордени, на православна църква, или държавни или частни оператори. По-конкретно, модулът е насочен към онези, които имат производствена дейност, които работят в или за монашески магазини, пряко свързани с местни доставчици, заинтересовани страни с капиталови интереси и доброволци. Всички модули в това обучение са взаимосвързани и са насочени към 3 основни целеви групи със своя специфичен характер:

- **Целева група 1:** Хората, които „работят на земята“, като тези в манастирските магазини – Модули 1, 3, 4 и 7;
- **Целева група 2:** Модулите съдържат специални знания или опит на ниво управление в монашеска организация - Модули 2, 5, 6 и 8;

- **Целева група 3:** Модулите са високо специализирани в съответните отговорности в манастира на ниво стратегическо решение - Модули 9 и 10 за устойчивост.

Придобити знания и умения след завършване на модула

След изучаването на този модул, вие ще:

- Разберете собствените си способности за работа в мрежа и кои трябва да подобрите;
- Разберете значението на партньорската мрежа за вашата организация и за хората в нея;
- Знаете ключови умения за работа в мрежа;
- Разберете кои са различните видове мрежи и ползата, която биха могли да носят за вашата организация;
- Научите за добри практики, от които да почерпите опит и вдъхновение.

Методика на обучението

SKIVRE акцентира върху един интерактивен метод на обучение, независимо от това дали ще го използвате като курс за самоподготовка или за ръководени от учител аудиторни занятия. Този обучителен модул включва:

- Индивидуална самоподготовка – ефективен метод на обучение, който дава възможност на всеки обучаем да достигне до свои собствени решения за развитие въз основа на неговия/нейния собствен опит и на база новопридобитите знания.
- Самооценка – под формата на текущи тестове за самооценка или домашни работи, които обучаемите изпращат на техния учител преди началото на всеки следващ модул;
- Можете, също така, да работите в малки групи от по 2-ма или 3-ма; напр., ако решите да минете този модул под формата на самообучение в група с колеги във вашия манастир, или с помощта на външен учител.

Вие трепате знания индивидуално или групово, като използвате:

- Учебни материали, подобни на настоящия модул;
- Учебни материали по още девет обучителни модула по проекта **SKIVRE**, които са тясно свързани с настоящия;
- Интерактивна онлайн обучителна платформа **SKIVRE**: www.skivre.eu/training;
- Обучителни сесии в групи, ръководени от квалифициран ментор.
- Ако желаете да направите това обучение с професионален лектор, моля свържете се със SKIVRE партньора във вашата страна. Контакти за България: ИНИ–Новация България ООД, Анжела Иванова, емейл: info@ini-novation.com.

Учебен материал

Раздел 1. Какво партньорска мрежа и видове

Без да осъзнаваме, всички ние се свързваме в мрежа, независимо дали създаваме нови приятели в личните си взаимоотношения или установяваме нови контакти в работна среда. В този раздел ще научите какво е партньорска мрежа и какви видове съществуват в практиката. Това ще ви помогне да определите каква партньорска мрежа е най-подходяща за реализиране на вашите цели.

1.1. Какво е партньорска мрежа?

Партньорската мрежа е група от заинтересовани страни, които си взаимодействат с една цел и взаимна полза. Взаимното доверие е основа за успеха. По този начин партньорството води до усещане за принадлежност към обща мисия. Това насърчава създаването на новости и възможности за укрепване на вашите собствени манастирски производствени дейности (например: взаимна продажба на манастирски продукти в манастирските магазини на партньорите; или съвместна поддръжка на онлайн платформа за продажба на манастирски продукти произведени от партньорите).

Много добър пример, който показва важността да бъдеш част от мрежа, е Международната Трапистка Асоциация. Тя обединява 20 трапистки абатства по целия свят, в които монахини и монаси траписти произвеждат най-различни продукти за продажба. Това е нестопанска организация, чиято единствена задача е да съдейства на членовете в производството на стоки и в преследването на стандарти за високи постижения. Моля, вижте Добра Практика 3 „[Международната Трапистка Асоциация - Международна Мрежа за Защита на Марката и Ценностите](#)“, за да научите повече.

1.2. Видове партньорски мрежи

Мрежите могат да бъдат различни видове, които се формират по различен начин. Ние не можем да ги опишем в цялото им разнообразие, но това не е необходимо. За по-голяма яснота предоставяме общ поглед върху видовете партньорски мрежи по-долу.

Според начина им на създаване, партньорските мрежи могат да бъдат:

- **Хоризонтални мрежи.** Това са мрежи, при които организации от една и съща област, работят заедно в мрежа. Пример са манастирите, обединени в Трапистка Асоциация в Белгия или православните манастири от Света гора на остров Атон в Гърция. В мрежата се поставят общи постижими цели и стандарти, (например: производство и продажби на манастирски стоки) и всички работят за постигането им.

- **Вертикални мрежи.** В партньорство влизат напълно различни заинтересовани страни, като например: манастир и регионален хотел; или манастир и планинска железница; или манастир и външна търговска организация. Примерите могат да бъдат много в зависимост от поставената конкретна цел. Партньорите са напълно различни с индивидуални мисии в обществото, но имат общи интереси и синергия, върху които може да се надгради. Като част от
- **Междусекторни мрежи.** Тук в партньорство влизат самите сектори на политическо ниво в региона или страната. Пример може да бъде партньорството между сектор „Туризм“, сектор „Религиозно наследство“ и Църквата. Тези партньорства се създават, когато имат една обща тема, като фокусна точка, върху която се обединяват. Например регионални ястия. Вижте *Добра практика 23 “Манастирска диета става запазена марка в Гърция”*, където начинът на хранене и рецепти на монасите, с подкрепата на държавата, стават запазена марка и се популяризират, като един от ефектите е повече туристи в региона. Това е един интересен начин да се запази религиозното наследство и да се насърчи туризма.

Съществуват и други видове мрежи, които можем да определим в зависимост от техните основни цели:

- **Икономически мрежи.** Насочени са към генериране на доходи за членовете на партньорската мрежа, както и към генериране на възможности за продажби на регионално, национално или международно ниво.
- **Доброволчески мрежи.** Това са обединения на различни хора за доброволна работа в името на обща цел: организация на различни събития, раздаване на храна за бедните или други дейности. В тях партньорите не генерират доходи.

Нещо повече, всички горепосочени мрежи могат да бъдат местни, регионални, национални, международни и дори виртуални, в зависимост от мястото на създаването им.

Също така, партньорските мрежи могат имат правен статут (регистрирани в съда като асоциация, неправителствена организация и др.) или да са динамични мрежи, които нямат правен статут, а само отдадени на идеята партньори.

Тагове за Раздел 1:

работа в партньорска мрежа, видове мрежи, партньори, интерес, ползи, правен статут, взаимен интерес, обща цел

Раздел 2. Стратегии за работа в мрежа и възможни клопки, които да избягвате

След като имате поглед върху същността на партньорската мрежа и нейните разновидности, е време да ви запознаем с личните умения, необходими за комуникация в мрежа. В този раздел разглеждаме базовите стратегии, които могат да се прилагат и възможните клопки, които да избягвате. Започнете, като погледнете към самите вас и хората във вашия манастир. Вашият манастир действащ ли е и какви канони следва? Имате ли практика да се срещате с външни за манастира хора? Имате ли наети служители, които да се занимават с дейностите, различни от обичайните за монашеския живот? Имате ли комуникация с други манастири? Как ви помага това? Сътрудничите ли си с местни външни за манастира организации и защо? Ако следвате някои базови правила, те могат да ви насочат и подобрят вашата комуникация с другите.

2.1. Базови стратегии за работа в партньорска мрежа

Работата в партньорска мрежа изисква някои организационни умения, за да установите добри партньорски контакти и взаимоотношения. Трябват ви две неща: (1) стратегия за придобиване на доверени партньори, и (2) стратегия за развитие на контактите.

Стратегиите няма нужда да са сложно написани и обяснени. По-скоро вземете предвид, някои правила, необходими за успеха на вашите усилия да изградите партньорска мрежа или да взаимодействате в нея:

- **Популяризирайте манастира и продуктите в него.** Ако желаете взаимодействие с партньори, това правило е много важно. Когато манастирът и неговите продукти се познават от хората, те по-лесно ще се свържат с вас или ще ви посетят. Информирайте други манастири за намерението си да намерите партньори за определена дейност.
- **Използвайте активен и пасивен начин да изградите партньорска мрежа .** Първо помислете и направете предварително проучване за възможните бъдещи партньори, с които желаете да се свържете. След това, с тези, които прецените, свържете се с тях и отправете покана за лична среща.
- **Бъдете по-активни в комуникацията.** Когато установявате контакт, примерно с представители на друг манастир или с търговци, помолете другия човек да разкаже малко за себе си или за свои преживявания по определена интересна тема. Повечето хора имат уникална история за разказване и това ги кара да се „отворят“ позитивно към комуникацията си с вас. Разкажете за вас, за ваши опитности. Като установите добра връзка в комуникацията, можете да задавате въпроси, да

обсъждате целите на срещата и накрая - да прецените нуждите на евентуалния бъдещ партньор и да ги съпоставите с тези, на вашия манастир.

- **Подгответе се.** От изключително значение е да представите целите и ценностите на вашия манастир. Представете основната си производствена дейност и причината, поради която желаете да създадете работно партньорство. С това ще постигнете яснота още в началото, която е необходимо условие за доверие между страните. Другата страна ще има възможност реално да прецени собствените си възможности за взаимна работа с вас.
- **Попитайте другите какво можете вие да направите за тях.** Работата в мрежа е взаимодействие, което създава ползи за всички партньори в мрежата.
- **Оставете вратата отворена.** Когато другата страна не е в състояние да ви помогне или да влезе в партньорство с вас веднага, това не означава, че това не е възможно да се случи в бъдеще. Запазете добри отношения и поддържайте контакт.
- **Последваща връзка.** Никога не забравяйте да се свържете отново, след като сте се срещнали с някого. Можете просто да им изпратите благодарствено писмо или да преминете към обсъждане на определени детайли по темата за сътрудничество. Уверете се, че поддържате добри контакти с бъдещите и настоящите партньори.
- **Бъдете доброволец.** Това, че сте доброволец, ви отваря няколко врати, за работа в партньорска мрежа.

Свободно можете да изберете, кои правила да комбинирате и прилагате, имайки предвид какъв е вашият статут, мисия и организация – действащ манастир с производствена дейност, недействащ манастир с туристическа и търговска дейност, и т.н.

2.2. Често срещани клопки

Работата в мрежа може да бъде трудна задача за някои, а при други - тя се случва по естествен начин. Работата в мрежа си има своите правила (разгледани по-горе), но и клопки, за които трябва да внимавате:

1. **Липса на баланс във взаимните ползи.** Работата в партньорска мрежа трябва да носи желаните ползи за всеки участник. Всички страни в една мрежа трябва да бъдат удовлетворени от взимната си дейност. Ако този баланс се загуби, доброто партньорство ще се разпадне.
2. **Прекалена пасивност.** Възможно е да сте повече слушател или пасивен в действията при комуникацията с другите, но ако си партнирате в мрежа с партньори, активността е важна. Какво означава това? Следете активно развитието на съвместните дела, участвайте в общите срещи, откровено споделяйте това, което ви харесва, но и това, което желаете да се подобри.

Манастирите, като партньори в мрежа, са винаги интересни, така че не бъдете срамежливи!

- 3. Предозиране с информация.** Уверете се, че не бомбардирате другата страна с прекалено много информация. Предоставяйте най-важното без излишни подробности. Когато залееете с прекалено много информация другите, има вероятност те да не запомнят вашето основно съобщение или основен въпрос.

Влагането на усилия за работа в партньорска мрежа винаги се отплаща. Моля, погледнете *Добра практика 12 „Манастирът Норбертин на Синт Катаринадал Остерхаут, Холандия“ (St. Catharinadal Monastery Oosterhout, The Netherlands)*. Тази добра практика ви дава представа как монахините от този манастир изграждат успешни взаимоотношения, за да гарантират широка гама от продукти за своя манастирски магазин; ще разберете как работата им в партньорска мрежа подкрепя развитието на техния манастир.

2.3. Необходими лични умения за работа в партньорска мрежа

Личните умения за комуникация са важни за работата в мрежа, защото тази дейност не може да бъде извършена анонимно. Следователно личните умения на човека, който ще отговаря за сътрудничеството с партньори, са от първостепенно значение. По-долу представяме насоки за тази индивидуална работа:

- **Бъдете щедри.** Когато работите в мрежа е важно да сте готови да споделите знанията и опита си по определени теми, за да помогнете на другите. По този начин ще стимулирате другите да споделят, което ще доведе до по-голяма синергия във вашата работа. Бъдете щедри и на внимание - слушането на другите и разбирането на техните нужди може да помогне за установяване на доверие, което е важно условие за партньорството.
- **Бъдете полезни.** Не се срамувайте и се опитайте да се включите в разговора, като задавате въпроси, предлагате коментари и споделяте своите наблюдения. Така ще покажете вашата заинтересованост към общото начинание и вашето желание да бъдете полезни. Има само едно нещо, с което да внимавате – включвайте се в разговорите, само ако наистина имате какво да кажете. Не се правете на интересни.
- **Бъдете позитивни.** Отношението ви определя как изглеждате в очите на потенциални и реални партньори. Затова е от изключителна важност да имате добри мисли, когато разговаряте с другите. Вашата усмивка ще зареди положително другите. Опитайте да се насладите на този процес на изграждане на отношения.

За да определите вашите възможности и потенциал за работата в партньорска мрежа, няколко въпроса ще ви помогнат.

Като физическо лице: Какво мислите за своите ключови умения? Могат ли да бъдат полезни в работа в партньорска мрежа? Активен ли сте или сте слушател? Излизате ли да се срещате с хора на събития и срещи и веднага ли се свързвате с хората или сте човек, който обича да слуша и преценява, преди да се установи контакт? Прави ли ви щастливи да общувате с всякакви хора или това може би е нещо, което трябва да научите?

Като член на вашия манастир: Какви колективни умения могат да бъдат полезни при стартиране на мрежа и изграждане на местни връзки? Какви знания имате за вашето населено място, което е полезно за стартиране на мрежа? Вашият регион предлага ли вече условия, които помагат да увеличите продажбата на манастирски продукти (туристически дейности, интересоващи се търговски обекти, чрез насърчаване на малки производители и т.н.)? Ако не, как ще започнете да привличате повече купувачи на манастирски продукти? Кой има комуникативни умения? Имате ли намерение да увеличите производството на манастирски продукти? Имате ли нужда да наемете работници от местното население? Кой е човекът, който може да се заеме със задачата да популяризира вашите продукти за продажба? Има ли той умения да се свърже с други манастири, за да изгради контакти за партньорство?

Тагове за Раздел 2:

Умения за работа в мрежа, стратегии, клопки при работа в мрежа

Раздел 3. Изграждането на партньорска мрежа

Няма зададени концепции за изграждането на мрежи, напр. за селските райони или районите с висока плътност, като в някои столични райони. Ако вашият манастир е разположен в селски район, имайте предвид, че не трябва да се използва трансфер на градски идеи за мрежи - селските и градските са напълно различни. Преди да установите локални мрежи, наистина трябва да познавате добре вашия район и местните общности. Освен това трябва да сте сигурни, че всички на местно ниво ще бъдат доволни от планираното. Няма нищо по-лошо от това да не получите пълна подкрепа на местно ниво.

3.1. Как да изградите партньорска мрежа?

Няма конкретен теоретичен план за това как да се създаде мрежа от партньори. Съществуват обаче добри практики, които дават представа какво трябва да се вземе предвид при изграждането на мрежа. По-долу обобщихме нашите наблюдения:

- Мрежите се нуждаят от търпение и шанс за растеж. Развиват се с малки стъпки.
- Успешните мрежи са дългосрочни инициативи, основани на солидни модели на финансиране, които се разработват съвместно от партньорите през годините.
- Тези мрежи често се ръководят от силни личности - хора, които разбират, че мрежите са обединения, които се нуждаят от стратегии, правила и устойчиви структури.
- Воденето и организирането на мрежа не е доброволна работа, а се нуждае от време и професионален ангажимент.
- Успешните мрежи се основават на общо разбиране за нуждите на нейните представители. Мрежите трябва да се справят с индивидуалните егоистични амбиции, които могат да се проявят у някои от партньорите и могат да унищожат процеса на взаимно доверие и разбирателство.
- Мрежите са отворени за нови партньори, ако отговарят на правилата и нуждите на мрежата. Новите членове се приветстват като приятели и сътрудници, а не като конкуренти.
- Мрежите могат да бъдат тясно свързани с публични органи и организации за регионално планиране.
- Мрежите насърчават членовете си в допълнително им образование или предлагат собствени програми за обучение.
- Партньорите се срещат според ясно дефиниран и надежден график.
- Мрежите също имат социално измерение и насърчават приятелства.

3.2. Осигуряване на устойчивост на партньорската мрежа

Устойчивите мрежи се нуждаят от (1) **структура**, (2) **официални ангажменти на своите членове**, (3) **отговорно лице**, което може да изпълнява работа на пълен работен ден / непълно работно време и (4) **модел на финансиране**.

Структурата на вашата мрежа е променлив фактор и може да се различава в зависимост от темата на интерес или законови изисквания. Всяка държава има свои законови правила и насоки, които са приложими за такива официални мрежи. Такива правила и разпоредби са от решаващо значение за издръжливостта на една мрежа и процеса на нейното създаване, особено когато искате да имате правен ангажимент от страна на членовете. Ето защо е препоръчително да се запознаете внимателно с всички правни въпроси и да го обмислите. Повечето регионални и национални органи в европейските държави-членки предлагат безплатни брошури и консултации.

Тъй като **ангажиментът на членовете** е едно от най-важните фактори, за да поддържате успешна мрежа, те трябва да са ясно определени дори записани още в началото на създаване на партньорството.

Човек, **отговорен** за управление на мрежата и за контрола по провеждане на съвместните дейности и задачи, е от изключителна важност. Нужно е той да притежава добри комуникационни и организационни умения, описани в предходния раздел. Запазването на мрежата и възможността тя да продължава своето развитие зависи до голяма степен от хората, които пряко са ангажирани да я управляват.

И накрая, необходим е финансов модел, който да осигурява устойчивост на партньорската мрежа. Финансирането на съвместните дейности често се осъществява от вноски, които партньорите правят. Вижте *Модул 9 „Финансови стратегии“* за повече информация.

Тагове за Раздел 3:

създаване на мрежа, отговорност, ангажираност, устойчивост, финансиране

Добри Практики

В този модул са дадени няколко примера на добри практики:

- Добра практика 3. Международната Трапистка Асоциация - мрежа за защита на марката и ценностите
Линк за сваляне: <https://training.skivre.eu/gp.php/GP3-BG>
- Добра практика 5. Църногорски Манастир – автентични манастирски продукти със силен бранд
Линк за сваляне: <https://training.skivre.eu/gp.php/GP5-BG>
- Добра практика 9. Klösterreich - Чувствайте се свободни да отстъпите от ежедневноста си рутина
Линк за сваляне: <https://training.skivre.eu/gp.php/GP9-BG>
- Добра практика 12. Манастирът "Св. Катаринадал", Оостехоут, Холандия
Линк за сваляне: <https://training.skivre.eu/gp.php/GP12-BG>
- Добра практика 19. Път на насладата Вертхайм, Германия
Линк за сваляне: <https://training.skivre.eu/gp.php/GP19-BG>
- Добра практика 26. Трапистка бира – автентичен манастирски продукт
Линк за сваляне: <https://training.skivre.eu/gp.php/GP26-BG>

Проверете знанията си

Упражнения

Упражнение 7.1. Елементи за изграждане на партньорска мрежа

Изберете кои елементи са важни за успешното изграждане на една мрежа:

- Дългосрочна инициатива
- Да изчаквате другите да се свържат с вас
- Да знаете какво искате от една мрежа
- Да имате добре брандиран продукт
- Времева и професионална ангажираност
- Да установявате лични контакти
- Да не казвате на никого за вашите идеи и инициативи
- Да се съсредоточите само върху представителите на публичния сектор

Отговори: Дългосрочна инициатива, Да знаете какво искате от една мрежа, Времева и професионална ангажираност, Да установявате лични контакти

Упражнение 7.2. Умения и подход за работа в партньорска мрежа

Какви лични умения са полезни при работа в партньорска мрежа?

- Да бъдете пасивни
- Да попитате другите, какво може да направите за тях
- Да създадете възможност за последващ контакт
- Да се свързвате само с хора, които могат да ви помогнат
- Да бъдете отворени за контакт с партньорите
- Да мислите само за краткосрочни решения
- Да предоставите, колкото се може повече информация
- Да използвате активен и пасивен начин на работа в партньорската мрежа

Отговори: да попитате другите, какво може да направите за тях; да създадете възможност за последващ контакт; да бъдете отворени за контакт с партньорите; да използвате активен и пасивен начин на работа в партньорската мрежа

Упражнение 7.3. Изграждане на мрежи от партньори

Прочетете внимателно *Добра практика 3 „Международната Трапистка Асоциация - Международна мрежа за защита на марката и ценностите“* и *Добра практика 26 „Трапистка бира- автентичен манастирски продукт“*. След това определете важните стъпки, чрез които манастирите са изградили мрежи от партньори. Определете резултата.

Напишете мислите си по-долу:

Отговори: обединяване в обща партньорска мрежа във формата на Асоциация, поставяне на ясни цели, които са полезни за всички манастири-партньори в асоциацията; изграждане на контакти, създаване на клуб за подкрепа; привличане на доброволци, създаване на ясни критерии за продуктите, произвеждани от манастирите, които всички те следват; създаване на обща търговска марка (бренд) за манастирските продукти; резултатите са успешни продажби на манастирските продукти и повече приходи за целите на манастирите

Сега помислете за това, как вашият манастир може да изгради подобна партньорска мрежа или да се свърже с вече готова и работеща такава във вашия регион, страна или на международно ниво.

Друга добра практика, която идва от православни манастири, е от Mount Athos в Гърция.

Исползвана литература

■ Учебна литература

Ainscow M., Muijs D. & West M. (2010) 'Why network? Theoretical perspectives on networking', *School Effectiveness and School Improvement*, Vol. 21, No. 1, 5–26

Büchel B. & Raub S. (2002) 'Building Knowledge-creating Value Networks', *European Management Journal* Vol. 20, No. 6, pp. 587–596

Cameron A. F. & Street C. T. (2007) 'External Relationships and the Small Business: A Review of Small Business Alliance and Network Research', *Journal of Small Business Management* 2007 45(2), pp. 239–266

Carnegie D. & MacMillan A. (1988), 'How to win friends & influence people', New York, Simon and Schuster Audio

Coburn, Derek (2014) 'Networking is not working', Kindle Edition

De Berranger P. & Meldrum M. C. R. (2000) 'The Development of Intelligent Local Clusters to Increase Global Competitiveness and Local Cohesion: The Case of Small Businesses in the Creative Industries', *Urban Studies*, Vol. 37, No. 10, 1827– 1835

Dodd S. & Patra E. (2002) 'National differences in entrepreneurial networking', *Entrepreneurship & Regional Development*, 14, 117-134

EuropeTour (2018) "Networking and Collaboration", Cultural Tourism Training Course Module 6

Ferrazzi K. & Raz T. (2014) 'Never Eat Alone, Expanded and Updated: And Other Secrets to Success, One Relationship at a Time', Hardcover

Gerber S. & Paugh R. (2018) 'Superconnector', Hachette Audio

Grant A. (2013) 'Give and take', London: Penguin books

Griffin K., Gorman C., O'Halloran. E., & Stacey J. (2008) *The Use of Networking in Developing and Marketing the Irish Ecclesiastical Product*. Failte Ireland & Dublin Institute of Technology, Dublin.

Turak, A. (2015) *Business Secrets of the Trappist Monks*. Columbia Business School Publishing

Проекта SKIVRE: Предоставяне възможност на манастирите да се възползват от потенциала на манастирските продукти

SKIVRE е проект по програма Еразъм+, чиято цел е да предостави на ръководството, служителите, монасите и монахините в манастирите един интерактивен подход на обучение за придобиване на подходящи умения за набиране на приходи за опазване на обекти на религиозно наследство:

Уебстраницата на проекта **SKIVRE** www.skivre.eu (включително достъп до много инструменти за социални медии) ви предлага един вдъхновяващ многоезичен блог за монашески продукти, данни и анализи, учебни материали и обучителни събития в седем европейски държави.

Проектът се разработва в партньорство от един мултидисциплинарен европейски екип, който представлява целевите групи и експертния опит, необходими за реализацията на обучението:

media k GmbH | GERMANY

(координатор)

media k GmbH предлага дългогодишен опит в опазването на религиозното наследство и в управлението на проекти за опазване на наследството.

www.media-k.eu

Future for Religious Heritage

| БЕЛГИЯ

Бъдеще за религиозното наследство е нерелигиозна организация, отворена за всички. Тя обединява работещите за защита на религиозното наследство в цяла Европа.

www.frh-europe.org

GUNET | ГЪРЦИЯ

GUNET е гръцка организация, специалист в създаването на онлайн платформи за обучение, които предлагат различни видове обучения, адаптирани за различни теми.

www.gunet.gr

ИНИ-Новация България ООД |

България

ИНИ-Новация е доставчик на образователни услуги, специализиран в генерирането на икономически ефект от културно наследство.

www.ini-novation.com

Bronnbach Monastery | ГЕРМАНИЯ

Манастирът Бронбах е бивш цистерциански манастир, понастоящем управляван от публичен орган в немската долина Таубер. Манастирът започва да разработва монашески продукти, свързани с историята на обекта.

www.kloster-bronnbach.de

Wissenschaftsinitiative

Долна Австрия | АВСТРИЯ

Wissenschaftsinitiativ е доставчик на образователни услуги с дългогодишен опит в разработването на учебни платформи и учебни материали за опазване на наследството.

www.wissenschaftsinitiative.at

Признателност

Тези обучителни модули са резултат от проекта **SKIVRE** и специалното партньорство по него. Партньорите в **SKIVRE** допринесоха със своя опит и ценна обратна връзка.

Партньорите изразяват своята благодарност към техните национални съветници, които допринесоха с обширните познания, желание и съдействие за това обучение:

- Мартин Ердман / MANUFACTUM - Германия
- Щефан Байер / Klosterland network – Германия / Полша
- Херман Пашингер – Kösterreich / Австрия
- Борис Димитров / Експерт по религиозно наследство / България

Екипът на **SKIVRE** би желал да изкаже искрената си благодарност на г-жа Дженифър Хокс от „Бъдеще за религиозното наследство“ (Брюксел) за редактирането на английския вариант на обучителните модули по проекта **SKIVRE**.