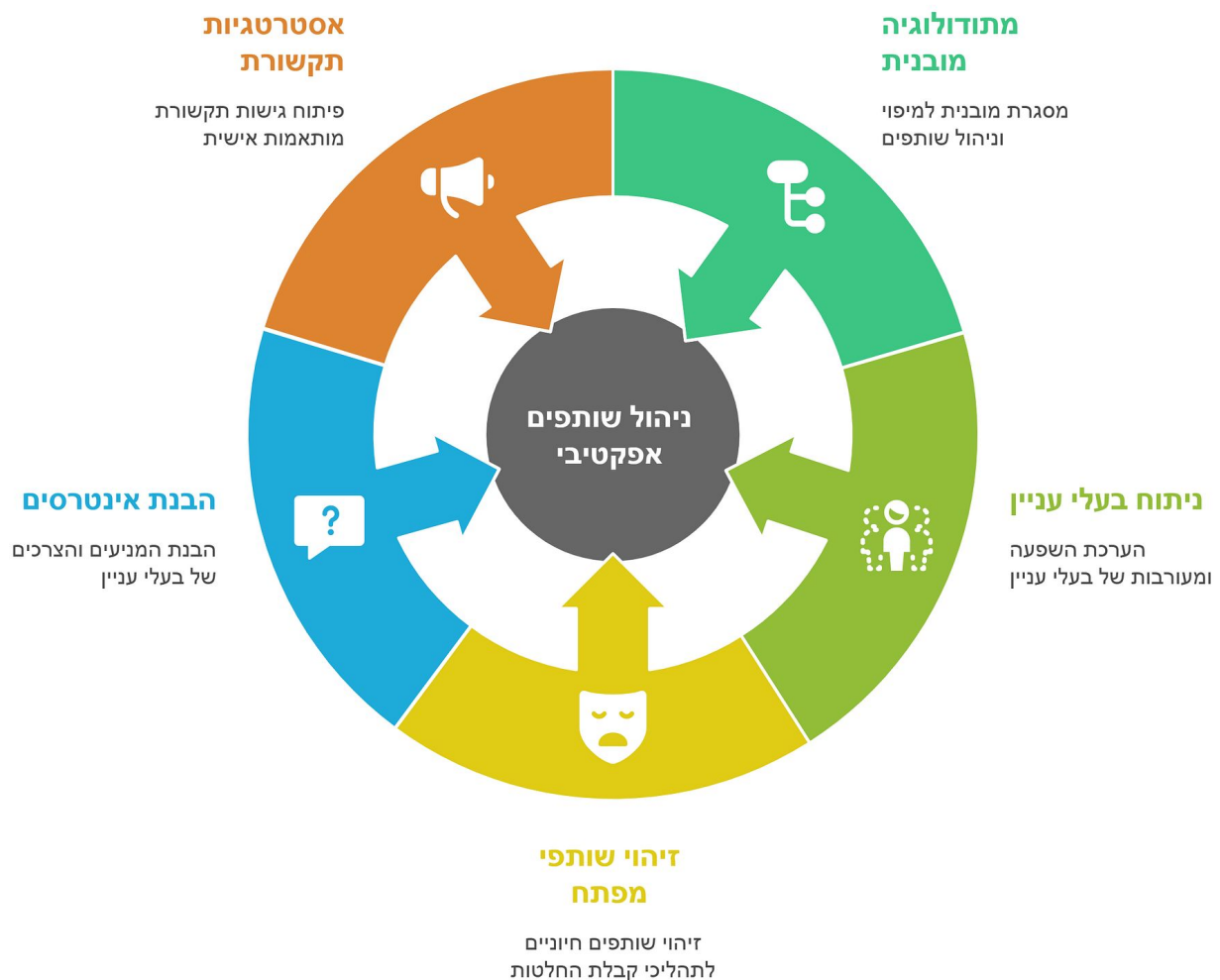


מפת שותפים (Stakeholder Map) - דף עבודה

דף עבודה זה מיועד למיפוי שותפים פנימיים וחיצוניים בתהליכי קבלת החלטות ופיתוח אסטרטגי ברימון. המסמך מציג מתודולוגיה מובנית לניתוח בעלי עניין על פי רמת השפעתם ומעורבותם, ומספק כלים מעשיים לניהול היחסים עמם באופן אפקטיבי. באמצעות תהליך המיפוי המוצע, ניתן לזהות שותפי מפתח, להבין את האינטרסים והצרכים שלהם, ולפתח אסטרטגיות תקשורת מותאמות אישית.

ניהול שותפים אפקטיבי



מתודולוגיית מיפוי שותפים והכנה לתרגול

מטרה

מיפוי שותפים משפיעים על התהליך ברמה המקומית, האזורית והארגונית

ניתוח וסיווג

מיפוי לפי צירי השפעה ומעורבות, הערכת רמת תמיכה, זיהוי צרכים ואינטרסים, הגדרת דרכי פעולה

זיהוי והגדרה

איתור כל בעלי העניין הרלוונטיים לתהליך וסיווגם לפי סוג (פנימי/חיצוני/אזרחי/מוסדי)

מעקב והערכה

בחינה תקופתית של יעילות האסטרטגיות והתאמתן לשינויים בסביבה ובמערכות היחסים

אסטרטגיות פעולה

פיתוח דרכי תקשורת ומעורבות מותאמות לכל קבוצת שותפים על בסיס הניתוח

מסגרת המיפוי - ארבעת הרבעים



שותפים שכניים

- השפעה נמוכה | מעורבות גבוהה
- שיתוף בהיבטים ביצועיים
 - ניצול מומחיות וידע ספציפי
 - מתן הכרה בתרומה



שותפי מפתח

- השפעה גבוהה | מעורבות גבוהה
- שיתוף מלא בתהליכי קבלת החלטות
 - עדכון שוטף ותדיר
 - דגש על בניית יחסי אמון



צופים מן הצד

- השפעה נמוכה | מעורבות נמוכה
- עדכון תקופתי ושקיפות
 - זיהוי פוטנציאל לשינוי מעמד
 - ניטור לזיהוי התנגדויות

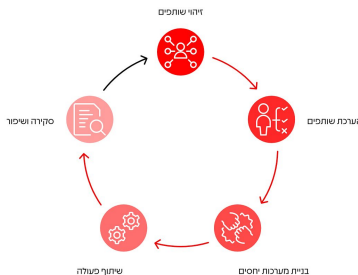


שחקני מפתח מרוחקים

- השפעה גבוהה | מעורבות נמוכה
- קירוב אקטיבי והגברת מעורבות
 - דגש על אינטרסים משותפים
 - הפגת חששות והתנגדויות

כרטיס עבודה לתרגול מיפוי שותפים

מחזור מיפוי שותפים



שאלות מנחות לתרגול המיפוי

1 זיהוי ראשוני

- מי הם השחקנים המרכזיים בתהליך?
- אילו קבוצות או פרטים יושפעו מהתהליך?
- מי מקבל החלטות רלוונטיות לתהליך?
- מי חסר כרגע בתמונה אך עשוי להיות משמעותי?

3 מניעים ואינטרסים

- מה מניע כל שותף להיות מעורב?
- מה הם האינטרסים הגלויים והסמויים?
- אילו חששות או התנגדויות עשויים להתעורר?
- מה יחשב כהצלחה בעיני כל שותף?

2 ניתוח יחסים

- מהם יחסי הכוחות בין השותפים השונים?
- אילו קואליציות או שיתופי פעולה קיימים?
- היכן קיימים קונפליקטים או מתחים?
- מי יכול להשפיע על מי?

4 אסטרטגיות פעולה

- כיצד נגביר מעורבות של שותפים אסטרטגיים?
- איך נתמודד עם התנגדויות צפויות?
- אילו ערוצי תקשורת יעילים לכל שותף?
- כיצד ניצור מחויבות ארוכת טווח?

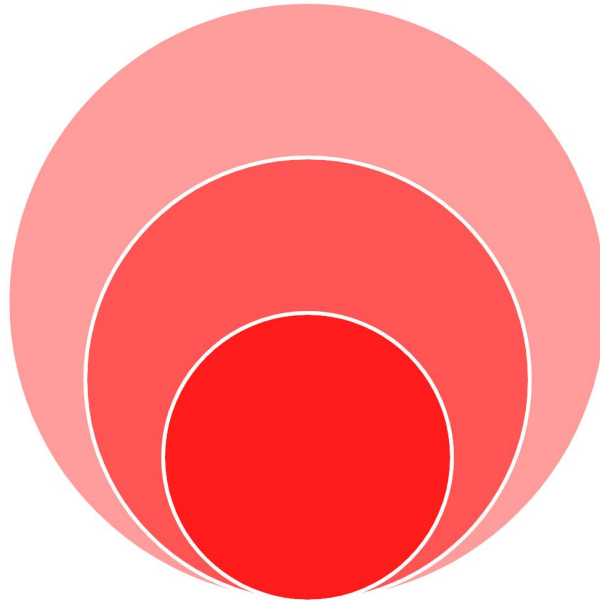
[illegible]

- הקצו לפחות 90-60 דקות לתרגול מיפוי מלא
- שתפו נציגים ממחלקות שונות בתהליך המיפוי
- השתמשו בפתקיות צבעוניות על לוח פיזי לצורך המחשה ויזואלית
- תעדו את הדיונים שעולים בתהליך המיפוי - הם מכילים תובנות חשובות
- חזרו למפה מדי רבעון ועדכנו אותה בהתאם לשינויים במערכת היחסים

לאחר השלמת המיכוי הראשוני, מומלץ לדרג את השותפים לפי סדר חשיבות ולהגדיר לוחות זמנים ותכנית עבודה ליצירת קשר ובניית מערכות יחסים איתם. פעולה מתוכננת ועקבית תסייע לבנות רשת תמיכה חזקה שתאפשר התקדמות יעילה בתהליכים ארגוניים מורכבים.

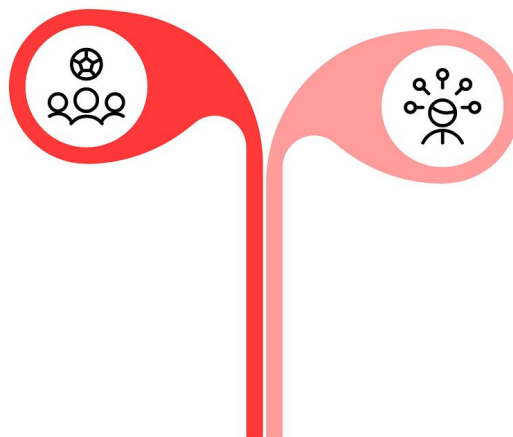
מטריצת ניתוח בעלי עניין

- חיצוניים- משקיפים או מושפעים
בעקיפין מהפרויקט
- מעורבים- מושפעים מהפרויקט אך לא
מעורבים ישירות
- מרכזיים בעלי השפעה ישירה על
הפרויקט



חקר אינטרסים וצרכים של בעלי עניין

אינטרסים של בעלי עניין
מטרות ורצונות של כל קבוצת בעלי
עניין.



צרכים של בעלי עניין
דרישות חיוניות לסיפוק צרכי בעלי עניין.

בניית אסטרטגיות תקשורת



תכנון אסטרטגיות תקשורת עם שותפים

בניית לוח זמנים

פתח לוח זמנים לתקשורת עקבית.

