

"كيفية إنشاء مقترحات فعالة لجذب التمويل والشراكات في العالم العربي"

المدة: 5 يوم

اللغة: ar

كود الكورس: IND17 - 112

هدف الكورس

بنهاية هذه الدورة، سيكون المشاركون قادرين على:

- فهم المكونات الأساسية لاقتراحات التمويل الناجحة.
- تحديد وتوجيه الاقتراحات بما يتماشى مع أولويات واهتمامات المانحين.
- تطوير اقتراح منظم وجذاب.
- استخدام تقنيات الكتابة الإقناعية للتعبير عن تأثير المشروع.
- إظهار التخطيط المالي والاستدامة في الاقتراحات.
- بناء شراكات استراتيجية من خلال اقتراحات مصاغة بعناية.
- تجنب الأخطاء الشائعة وتعزيز تنافسية الاقتراحات.

الجمهور

هذه الدورة مثالية للمهنيين المشاركين في جمع التبرعات وتطوير الشراكات، بما في ذلك:

- قادة المنظمات غير الربحية ومديرو المشاريع.
- أخصائيو جمع التبرعات.
- مسؤولو تطوير الأعمال والشراكات.
- المتخصصون في الاتصال والدعوة.
- أي شخص مهتم بتحسين مهارات كتابة المقترحات للحصول على التمويل والتعاون.

منهجية التدريب

ستتبنى الدورة منهجاً تفاعلياً يشمل:

- تمارين عملية في كتابة المقترحات.
- دراسات حالة لمقترحات ناجحة.
- مناقشات جماعية ومراجعات من الأقران.
- تدريب عملي باستخدام قوالب وأطر العمل للمقترحات.
- سيناريوهات لعب الأدوار لعرض المقترحات على المانحين.

الملخص

تأمين التمويل وتشكيل الشراكات الاستراتيجية أمران حيويان لنجاح واستدامة المنظمات غير الربحية، والمشاريع الإنسانية، والمؤسسات الاجتماعية. يمكن للاقتراح المصاغ بعناية أن يزيد بشكل كبير من احتمالية جذب المانحين والشركاء من خلال التواصل الفعال لأهداف المشروع وتأثيره واستدامته.

يوفر هذا الدورة للمشاركين المهارات اللازمة لتطوير مقترحات تمويل جذابة. يغطي الدورة جوانب رئيسية مثل فهم توقعات المانحين، وهيكلة المقترحات، والكتابة بشكل مقنع، وإظهار تأثير المشروع. سيكتسب المشاركون رؤى عملية في تطوير المقترحات لتعزيز جهود جمع التبرعات وفرص التعاون.

محتوى الكورس والمخطط الزمني

Section 1: Introduction to Proposal Writing for Funding and Partnerships

- .The role of proposals in securing funding and partnerships
- .Understanding donor and partner expectations
- .Common challenges in proposal writing

Section 2: Researching and Aligning with Donor Priorities

- .Identifying potential donors and funding opportunities
- .Understanding different types of funding sources
- .Aligning proposals with donor requirements and interests

Section 3: Structuring a Winning Proposal

- .Key components of an effective proposal
- .Writing a strong executive summary
- .Defining clear objectives, activities, and expected impact

Section 4: Persuasive Writing and Storytelling

- .Techniques for making proposals compelling and persuasive

- Using data and case studies to support the proposal.
- Crafting a strong narrative to engage donors.

Section 5: Budgeting and Financial Planning in Proposals

- Developing realistic and transparent budgets.
- Demonstrating financial sustainability.
- Explaining cost-effectiveness to donors.

Section 6: Strengthening Proposals for Success

- Common mistakes and how to avoid them.
- Reviewing and refining proposals for clarity and impact.
- Best practices for submitting and following up on proposals.

تفاصيل الشهادة

عند إتمام هذه الدورة التدريبية بنجاح، سيحصل المشاركون على شهادة إتمام التدريب من Holistique Training. (e-Certificate) وبالنسبة للذين يحضرون ويكملون الدورة التدريبية عبر الإنترنت، سيتم تزويدهم بشهادة إلكترونية من Holistique Training.

شهادات Holistique Training معتمدة من المجلس البريطاني للتقييم (BAC) وخدمة اعتماد التطوير المهني المستمر (CPD)، كما أنها معتمدة وفق معايير ISO 9001 وISO 21001 وISO 29993.

لهذه الدورة من خلال شهاداتنا، وستظهر هذه النقاط على شهادة إتمام (CPD) يتم منح نقاط التطوير المهني المستمر واحدة عن كل ساعة CPD يتم منح نقطة، CPD ووفقًا لمعايير خدمة اعتماد Holistique Training. التدريب من لأي دورة واحدة نقدمها حاليًا CPD حضور في الدورة. ويمكن المطالبة بحد أقصى قدره 50 نقطة.

التصنيفات

المالية والمحاسبة, الحكومة والمنظمات غير الحكومية, إدارة المشاريع

مقالات ذات صلة



?What Are The Main Types of Funds in 2025

Delve into the world of funds to boost your financial journey. Learn what funds are and how they work, explore various types, and discover ways to invest in each. Find your ideal fund .based on personalised needs