

الاطار العام لجدارات جامعي التبرعات

(معهد جمع التبرعات في بريطانيا Institute Of Fundraising أعد الاطار العام لجدارات جامعي

التبرعات <http://www.institute-of-fundraising.org.uk/library/director-of-fundraising-competency-framework>

نقله للعربية علي بن سليمان الفوزان)

ارشادات الاستخدام

- ١/ اطار جمع التبرعات تم تطويره من قبل مركز جمع التبرعات لتمكين المديرين الطامحين أو الجدد لجمع التبرعات، أو الداعمين والمنظمين للتعريف بمهاراتهم وقدراتهم و سلوكهم، وهذه المجالات والسلوك والمعرفة تحتاجها للتميز المالي الحالي والمستقبلي.
- ٢/ الإطار تم تطويره من قبل ادارة جمع التبرعات، من خبراء التعلم والتطوير، وغيرهم من كبار المتخصصين والمهتمين في هذا القطاع وتم موافقته من خلال عملية التشاور مع كبار المدراء التنفيذيين ومدراء التمويل المشاركين.
- ٣/ يبدو الاطار من النظرة الاولى أنه عام لأي وظيفة قيادية في القطاع، وفي الحقيقة هو مزيج من الجدارات المحددة لوظيفة ادارة جمع التبرعات وكذلك بعض الجدارات المحددة والمرتبطة بجمع التبرعات مثل بناء العلاقات / حيازة اعمال جديدة يجعل هذا الاطار خاص بهذا الدور.

يستخدم الإطار لعدد من الاهداف، وتشمل التالي:

- ١/ التقييم الذاتي من قبل ادارة تمويل موجودة أو طامحة لتحديد الثغرات بالمقارنة مع الاطار الوطني المتعارف عليه. وهذا سيساعد في وضع خطة تطويرية شخصية.
- ٢/ إدارة المواهب يمكن للقادة استخدام الاطار ليكون بمثابة أداة لتطوير الكفاءات الموجودة أو رفع مكانة مديري جامعي الأموال داخل مؤسساتهم.
- ٣/ التوظيف على سبيل المثال الرئيس التنفيذي و / أو مجلس أمناء يمكن استخدام إطار عمل للمساعدة أ) وضع وظيفة وصف / مواصفات شخصية / اعلانات توظيف وب) تحديد المرشحين المناسبين بالمقارنة مع الاطار الوطني المتعارف عليه.
- ٤/ تقييم باستخدام صيغة ٣٦٠ درجة لردود الافعال لهذا الاطار، يمكن للأفراد الحصول على تغذية راجعة من المدير المباشر، والأقران، والتقارير المباشرة وغير المباشرة، وما إلى ذلك للمساعدة في الاطلاع على الخطط التطويرية الخاصة بهم.

القدرات و المهارات

القيادة
صناعة الأثر عن طريق طريق الهام الآخرين
- يقود بالقوة ويلهم بالثقة
- التحفيز من خلال تمكين الآخرين
- تلهم الآخرين من خلال خلق رؤية مشتركة
- يقود الناس من خلال اختيار السيناريوهات

التأثير
استخدام فهم الآخرين للتأثير على النتائج
- التفاوض واحتواء الخلافات مع الحفاظ على الدعم - بناء حلول مع الآخرين - ادراك السياسة والقدرة على استخدام نفوذها من دون السلطة - التشبيك وإنشاء اتصالات مثمرة - التأثير على الآخرين في أعلى مستوى، بما في ذلك فريق الإدارة العليا، الرئيس التنفيذي وكبار المتطوعين والمجالس - الاتصال وتحمل مسؤولية القرارات الصعبة

التفكير الاستراتيجي
تحويل الأفكار والمعارف والتحليل إلى خطط طويلة المدى
- موانمة السياقات العامة من البيئة الخارجية - أهداف التمويل تتواءم مع الأهداف الاستراتيجية - تحديد الاتجاهات والعلاقات في المعلومات المعقدة - تنقيح المعلومات وإبراز الحكم الجيد - تحليل المخاطر

الاتصال
مشاركة الآخرين من خلال الحوار الفعال
- تفهم احتياجات وأجندات الآخرين، والقدرة على التعاطف - التكيف بشكل فعال مع الوضع والفئة المستهدفة - مشاركة الآخرين من خلال الاستماع الفعال - التعبير عن الرأي باقتناع - امتلاك مهارة ممتازة في العرض، والقدرة على "الاعلان" عن أعمال جديدة بشكل فعال - القدرة على التعبير عن قضية للحصول على الدعم بالمعرفة والشغف والاقناع

إدارة الأداء
إدارة وقيادة الأداء
- خلق وتطوير فرق عالية الأداء - الإلهام، والتحفيز، ومشاركة الناس على تحسين أدائهم وإداء الآخرين - تحمل المسؤولية لتنفيذ الأهداف وإدارة عواقب الأشخاص الذين نتائجهم تحت مستوى الاداء المطلوب - مساعدة الأشخاص على التعرف على مسؤولياتهم لتطوير ادائهم - توجه العاملين لحل بعض مشاكلهم من المختصين عند الحاجة، على سبيل المثال الموارد البشرية

إدارة المواهب
تطوير المواهب والامكانات
- توظيف وتشجيع والدفاع عن الأشخاص الأكثر موهبة - تقديم تغذية راجعة صادقة ومنظمة والتوجيه والإرشاد لدعم التطوير - مناقشة الخطوات المقبلة بشكل استباقي - خلق ثقافة التطوير، والتغذية الراجعة والتدريب في الفريق

العمل داخل المنظمة
العمل بفعالية في جميع انحاء المنظمة ومع أصحاب المصلحة الرئيسيين
- تعزيز المناخ الذي يشعر فيه الناس أنهم مسؤولون شخصيا عن الابداع وإدامة نجاح المنظمة وسمعتها. - الدعوة الى أهمية تبادل المعارف بصفته مفتاحا لتمكين الناس

- التفكير والتصرف لإحداث أكبر أثر على المنظمة
- تشجيع الآخرين على بناء علاقات تعاونية مع جميع اجزاء المنظمة وخلق ثقافة مشتركة لجمع التبرعات في جميع انحاء المنظمة.

الابتكار
يستخدم الابداع لتحدي التقاليد وخلق التطور
- العقل المنفتح على العالم من حولنا، واختبار الوضع القائم - طريقة خلاقة في اكتشاف فرص توليد دخل جديد - العمل مع الآخرين لخلق افكار وتحديات جديدة ورؤية الاشياء بشكل مختلف - استخدام الممكنات لتحويل الأفكار إلى حقائق - الدخول في مخاطر محسوبة بهدف الحصول على عوائد مبررة

ادارة العلاقة / كسب أعمال جديدة
ادارة العلاقات عالية القيمة بشكل فعال بطرق تزيد أثر المنظمة
- القدرة على تحديد العلاقات التي تتطلب مشاركة شخصيات اعتبارية - القدرة على بناء علاقات مع الممولين الرئيسيين / الشركاء، والتي تشمل كبار المتطوعين والزملاء حسب الحاجة - القدرة على طلب الدعم من الممولين الرئيسيين / الشركاء، والتي تشمل كبار المتطوعين والزملاء - القدرة على إضافة الممولين / الشركاء الرئيسيين بالطريقة التي تزيد فرص الارتباط على المدى الطويل

المواقف / السلوكيات

الوعي الذاتي
العمل على التوعية الحقيقية الذات
- المبادرة في تعلم مهارات جديدة وتطوير الذات قبل الاحتياج إليها - البحث عن التغذية الراجعة البناءة، وعكسها وأخذ الاجراءات المناسبة - فهم أثرك على الآخرين وتعديل سلوكك بناء على ذلك - ادارة مشاعرك الداخلية وردود أفعالك بفعالية

الشغف
يستخدم الحماس والطاقة لتحفيز الذات والدا عمين والفريق
- نقل الشغف وإقناع الغير بأسباب - أن يكون سفير للرؤية التنظيمية والقيم - الهام الشغف للآخرين، بما في ذلك الجهات المانحة والمتطوعين

محرك الشخصية
يطور الرؤية الطموحة في المستقبل، ويسعى جاهدا لا نشاءها
- تطوير رؤية طموحة للمستقبل لمنظمتهم - دافع لتحقيق نتائج استثنائية - تحدي اداء الشخصية باستمرار وتطوير الآخرين من خلال تحديهم - دليل على المثابرة وخاصة في حالات التحدي الشخصي

المرونة
القدرة على تكيف النمط الملائم حال الاحتياج
- الانفتاح على الافكار ووجهات النظر الجديدة

- القدرة على تكييف التفكير وتغيير توجهك في ضوء المعلومات الجديدة
- تطوير التنفيذ في حال الاحتياج لخطط الطوارئ للتعامل مع الظروف غير المتوقعة
- تغيير المقاربات وفقاً وفقاً لمتطلبات الوضع
- الفهم والتعامل بفعالية بناء على دورك في تغيير البيئة واحتياجات الماتحين

المعرفة المتخصصة / مجالات الفهم

جمع التبرعات	
يدل على فهم عميق للعلاقة بين المتبرع وسبب التبرع	
-	يوضح ويطبق المعرفة المتخصصة في عدد من التخصصات ذات العلاقة لجمع التبرعات (أو يمكن يستخدم خبرة سابقة / خبراء إعداد جمع التبرعات)
-	فهم وتطبيق المعرفة والمبادئ في جمع التبرعات التي ليست من مجالات التجارب والخبرات وضبط التوازن داخل الفريق
-	معرفة اين وكيف يمكن الحصول على المعلومات والمشورة بشأن أفضل الممارسات في مجال جمع التبرعات
الحوكمة، والتمويل والقانون	
الفهم الجيد للحوكمة، والتمويل والقانون	
-	فهم الديناميكية والمتطلبات القانونية للمؤسسات الحكومية الخيرية التي من شأنها ان تكون هناك حاجة للعمل بشكل فعال مع مجلس الامناء
-	اجادة التعامل، والفهم، على الادارة المالية، ووضع الميزانيات وتخطيط الاعمال للحسابات التجارية والخيرية
-	تحليل وتفسير المعلومات المالية المعقدة، والقدرة على العليق والتقرير بشكل مناسب
-	فهم دور ادارة المخاطر والبيئة المتحكمة داخل المنظمة للحماية ضد المخاطر والاحتيايل
-	ادراك اهمية قانون العمل ومعرفة اين وكيف للوصول الى المعلومات
-	الفهم الكامل للعناصر ذات العلاقة بنظام المؤسسات الخيرية وقانون الشركات والتنظيمات الإدارية المتعلقة بها ومعرفة كيفية ارتباطها للتأثير على جمع التبرعات في المنظمة

الشكر والتقدير لأبحاث السرطان في المملكة المتحدة للمساهمة الكبيرة في محتوى هذه الوثيقة