

Gendarização da Planificação, Implementação e Monitoria & Avaliação do Projecto da Batata Doce de Polpa Alaranjada

Sessão Sete. Elaborando uma proposta completa

Objectivos da Sessão Sete

No final desta sessão, os participantes serão capazes de :

- explicar quando proceder de uma nota conceptual para uma proposta completa
- identificar possíveis formatos básicos de propostas para a organização
- discutir as qualidades de uma proposta convincente
- discutir os nove passos envolvidos na elaboração de propostas de projecto

Objectivos da Sessão Sete (cont.)

- identificar formas de rever e melhorar secções - chave, como os objetivos e secções de atividades
- discutir os conceitos de avaliação e marcos intermediários de projectos
- identificar marcos intermediários específicos do projecto

Vamos visitar o programa do Dia 3 na pasta

Da nota conceptual à proposta

- Uma boa nota conceptual é uma boa base para preparação de uma proposta convincente
- Algumas secções terão de ser expandidas
- Fornecer detalhes adicionais para convencer sua organização e agência de financiamento que sua equipa está preparada para iniciar o trabalho

Da nota conceptual à proposta (cont.)

- Fortalecer as ligações com os parceiros
- Atualizar seu projeto em função da evolução das realidades internas e externas
- Repensar os diferentes aspectos do projecto (por exemplo, locais e escopo de atividades para a inclusão de diferentes elementos)

Elaborando uma proposta completa

- A instituição pode ter seu próprio formato. Procure por ele!
- Muitos financiadores têm formatos preferidos e orientações sobre como enviar uma propostas
- Comparar os dois formatos e observe as diferenças.

Elaborando uma proposta completa (cont.)

- **Se uma organização ou uma agência financiadora não tem formato preferido e ou regras especiais use o formato e o método descrito nesta secção**
- Promova um encontro com a equipa e os parceiros que desenharam a nota conceptual, para planificar a preparação da proposta

Elaborando uma proposta completa (cont.)

Quando a equipa tiver o primeiro rascunho da proposta completa:

- discuta com os gestores e pares internamente e depois organize uma revisão pública da proposta
- promova uma revisão pública

Qualidades de uma proposta vencedora

Todos as boas propostas transmitem a seguinte mensagem:

- Algo importante precisa ser feito imediatamente!
- Ao fazê-lo, muitas pessoas actualmente carentes ficarão melhor. Mas se isto não for feito, essas pessoas vão continuar a sofrer.

Qualidades de uma proposta vencedora (cont.)

- A proposta mostra uma maneira sensata e eficaz de implementar o projecto
- Os parceiros interessados estão bem equipados, e ansiosos para fazer o trabalho
- Tudo o que é necessário é ter o apoio financeiro para continuar com seu projeto

Nota Importante

Além disto, o bom desenvolvimento lógico e os gols ou metas de uma proposta convincente precisa –

PAIXÃO

Formato básico de proposta

(submeta a sua proposta nesta ordem)

Resumo (A proposta é sobre o que?)

Antecedentes (por que deve o projecto ser implementado?)

Objectivo (propósito, o que você espera alcançar?)

Resultados (Qual será o produto do projecto?)

Actividades (o que você fará?)

Plano de trabalho (Como você alcançará seus objetivos?)

Impactos (quem se beneficiará ao final do projecto e por que?)

Monitoria e avaliação (como você pode testar se o projecto está a funcionar?)

Orçamento (quanto custará?)

Elabore a Proposta nesta Ordem

- 1. Objectivos
- 2. Resultados
- 3. Actividades
- 4. Plano de Actividades
- 5. Impacto
- 6. Orçamento
- 7. Antecedentes
- 8. Avaliação
- 9. Resumo
- 10. Revisão e edição
- 11. Carta que encaminha a proposta

Revisão da Proposta

Passo 1: Objectivo (propósito)

- ***Rever o objectivo da nota conceptual***
 - Se ainda expressam o que você pretende alcançar
 - Considerar a sugestão de seu Instituto, rever a escolha do doador e/ou identificar outro doador potencial
 - O objetivo é facilmente mensurável

- ***Reservar um tempo de qualidade*** (1 hora)
 - para fazer uma “tempestade de ideias” da substância da proposta e reformular o objectivo da proposta

- ***Incorporar género e HIV / SIDA***
 - como necessário

Revisão da Proposta

Passo 2: Resultados

- ***Rever os resultados da nota conceptual***
- ***Incorporar as questões de Género e HIV/SIDA***
- ***Ampliar a sua imaginação*** e faça “tempestade de ideais” com os colegas

Revisão da Proposta

Passo 2: Resultados

- ***Organize suas resultados por categoria***
 - uma abordagem é mostrar resultados por cada grupo de pessoas o
 - outra abordagem é mostrar resultados pertinentes utilizando sistema de numeração

Revisão da Proposta

Passo 3: Actividades

Esta secção precisa uma considerável expansão:

- para todos os principais elementos *definir exatamente quem vai fazer o que? quando?, onde? e por quanto tempo?*
- *usar a voz ativa e escrever frases curtas para transmitir a urgência do problema e seu desejo apaixonante de começar imediatamente*
- *lembre-se de incorporar género e HIV / SIDA*

Revisão da Proposta

Passo 4: Plano de trabalho ou plano de gestão

Gastar um tempo considerável a preparar esta secção:

- *Explicar qual combinação de insumos, será necessário, quando e que quantidades para alcançar os resultados desejados?*
- *Criar uma uma secção sobre gestão de projectos*
- *Desenvolver um cronograma para o projecto*

Revisão da Proposta

Passo 4: Plano de trabalho ou plano de gestão (cont.)

Você também precisará definir bem:

- *Nível de esforço (dias/pessoa)*
- *Escolha do local*
- *Plano de capacitação*
- *Plano de trabalho bem elaborado*
- *Plano de financiamento de equipamentos*

Revisão da Proposta

Passo 5: Impactos esperados

- *Rever os impactos esperados da nota conceptual*
- *Lembrar-se de incluir questões de género e HIV / SIDA*
- *Ampliar a sua imaginação e ideias com os colegas*
- *Organizar seus impactos por categorias*
- *Mostrar o esforço de cada grupo de pessoas, locais e componentes do Projecto.*

Revisão da Proposta

Passo 6: Orçamento

Muito mais precisa de ser feito

- *Pedir e obter ajuda do setor de finanças do seu instituto*
- *Verificar as necessidades de orçamento dos parceiros*
- *Não seja ganancioso, mas seja realista!*

Revisão da Proposta

Passo 7: Informação sobre antecedentes

Adicionar quaisquer secções que você acha que apele para seu Instituto, gestores e os doadores

- *Qual é a vantagem comparativa por implementar o projecto?*
- *O que os parceiros trazem para o projecto?*
- *Use uma abordagem discreta - não exagerar ou elogiar excessivamente a sua própria equipa ou si mesmo*

Revisão da Proposta

Passo 7: Informação sobre antecedentes

Adicionar quaisquer secções que você acha que apela para seu Instituto, gestores e os doadores

- *Mantenha esta secção curta e legível (2-3 páginas numa proposta pequena)*
- *Utilize os subtítulos para quebrar o material*

Revisão da Proposta

Passo 8: Avaliação e marcos intermediários

Considere ter uma atividade e linha de orçamento separada na sua proposta

- *Na secção da avaliação descreva como os gestores do projecto irão monitorar o projecto*
- *Um “milestone” é um marco intermediário dos resultados. Este marco intermediário é útil para manter-se informado (monitorar) a proporção que o projecto está a evoluir (ou a se desenvolver)*
- *Incluir “milestone” (marco intermediário) ao final de cada seis meses (meio do ano) do projecto*

Revisão da Proposta

Passo 9: Resumo Executivo

***É parte mais importante da proposta:
esta é a única parte que algumas
pessoas vão ler***

- Sempre escreva esta secção por último
- Tome cuidado com a redação
- Refira a todas as secções da proposta

Revisão da Proposta

Passo 9: Resumo Executivo (cont.)

- Seja breve – uma página ou menos (10% regra)
- Não evite o pedido de fundos se a proposta for para apresentar a um doador

Revisão da Proposta

Passo 10: Revisão e edição

- Antes de enviar a proposta de revisão, “dormir” com ela
- Releia criticamente
- Elimine os erros, repetições e inconsistências
- Edite para reduzir a proposta tornando-a concisa, clara, directa e atraente.

Revisão da Proposta

Passo 10: Revisão e edição (cont.)

- Não omitir este passo, aprenda a fazê-lo sozinho
- *“Mãos a obra” escreva a sua proposta”*

Muito obrigada/o