



„Pädagogische Handlungskonzepte für den Kinder- und Jugendbereich“

Sechs Schritte zum aussagekräftigen Handlungskonzept

Expertinnen:

Sandra Bauer
(Förderstelle FÖBE)

Gitte Halbeck
(stellv. Leitung, Stelle für Bürgerschaftliches Engagement, Sozialreferat der LH München)

Kongress: Kommunikation³

Nachhaltiges Engagement von Non-Profit-Organisationen, Stiftungen und Unternehmen, für unsere Münchner Kinder und Jugendlichen, erfolgreich kommuniziert

24. September 2012 • 8:30 – 18:00 Uhr • HVB-Forum München

veranstaltet von



in Kooperation mit



Stifter für Stifter

| BertelsmannStiftung



- Unterlagen für Teilnehmende -



Speed-Supporting

Dauer:

15 Minuten

Themenbereiche:

- **Wer sind wir?** – Frage nach dem Selbstverständnis (Sandra Bauer)
- **Was tun wir?** - Frage nach der Angebotsstruktur (Gitte Halbeck)
- **Für wen tun wir es?** - Frage nach der Zielgruppe (Sandra Bauer)
- **Wie tun wir es?** - Frage nach der konkreten Umsetzung (Gitte Halbeck)
- **Was bringt es?** - Frage nach dem Nutzen (Sandra Bauer)
- **Was kostet es?** - Frage nach dem Aufwand (Gitte Halbeck)
- **Was wird im Workshop behandelt?** – Frage nach dem Ausblick (Sandra Bauer)

„Pädagogische Handlungskonzepte für den Kinder- und Jugendbereich“

◆ Wer sind wir? – Frage nach dem Selbstverständnis

Legen Sie klar, als **WER** Sie hier handeln, um der Zielgruppe eine Sicherheit zu vermitteln. Denken Sie daran, sich selbst zu interviewen, um ein klares Bild von sich wiederzugeben.

Was muss meine Zielgruppe von mir/uns wissen, um gleich zu erkennen, dass wir der richtige oder interessante Partner sind oder das passende Produkt haben.

Bsp.: Klare Rollenbeschreibung, Zusammensetzung





„Pädagogische Handlungskonzepte für den Kinder- und Jugendbereich“

Was tun wir? - Frage nach der Angebotsstruktur



Zu einer klaren Aussage über sich selbst gehört Ihr Produkt, dass Sie gerne platzieren möchten. Erklären Sie Ihre Ausgangssituation, die Gründe für Ihr Angebot.

Welchen Bedarf möchten Sie gerne aufgreifen?

Hier muss genau erklärt werden, was Sie tun oder anbieten.
Je definierter, desto aussagekräftiger für Sie und selbsterklärender für Ihre Zielgruppe.

Die Kundschaft oder Zielgruppe soll sofort erkennen, ob sie Ihr Produkt/Angebot benötigt.

„Pädagogische Handlungskonzepte für den Kinder- und Jugendbereich“

◆ Für wen tun wir es? - Frage nach der Zielgruppe

Hier geht es um die Zielgruppe selbst. Sieht und fühlt sie sich unmittelbar angesprochen? Dies dient immer noch Ihrem Selbstinterview zur Ermittlung Ihres Kernergebnisses.

Definieren Sie Ihre Zielgruppe so detailliert, wie möglich, für die Sie Ihr Angebot bereithalten.



„Pädagogische Handlungskonzepte für den Kinder- und Jugendbereich“

- ◆ **Wie tun wir es?** - Frage nach der konkreten Umsetzung



Nachdem nun klar ist, **WER WAS** macht, erklären Sie nun noch die Umsetzung, **WIE** Sie das Produkt erreichen.

Beachten Sie Ihre zielgruppenorientierte Planung und passen Sie Ihre Umsetzung dazu an. D.h. versuchen Sie vorab alle Eventualitäten mit zu denken und so auf möglichst viel vorbereitet zu sein.

Bsp. Öffentlichkeitsarbeit, interne und externe Kommunikation, **Projektplan** für die Durchführung



„Pädagogische Handlungskonzepte für den Kinder- und Jugendbereich“

◆ Was bringt es? - Frage nach dem Nutzen

Ein schönes Produkt von einem tollen Anbieter für eine konkrete Zielgruppe!

Und wer hat was davon?

Hier wird der gegenseitige Nutzen erklärt.

Was hat die Zielgruppe davon und was bringt es für den Anbieter?

Eines ist klar, ohne einen erkennbaren Nutzen bietet niemand etwas an und niemand nimmt daran teil.

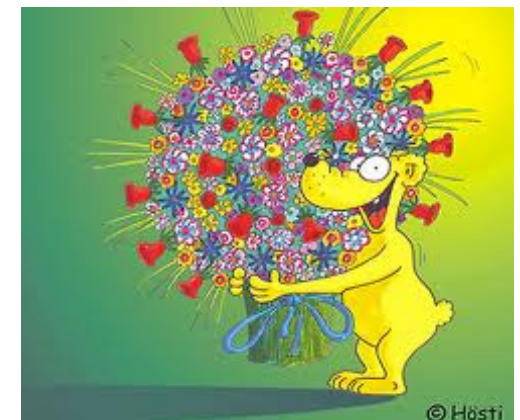


„Pädagogische Handlungskonzepte für den Kinder- und Jugendbereich“

Was kostet es? - Frage nach dem Aufwand

Hier werden die Aufwandskosten beziffert inklusive aller Ressourcen. Auch nicht monetäre Aspekte mitdenken, denn nicht immer ist ein Geldfluss nötig, aber z.B. Anerkennung, Weiterbildung, Ansprechpartner.

Planen Sie Ihr Produkt wie einen Urlaub. Sie fahren schließlich nicht einfach irgendwo hin, sondern vergleichen Angebote. Die Planung so genau, wie vorab möglich. Auch Unvorhergesehenes mit planen, damit sie kein Defizit erhalten.





Kontakt

Sandra Bauer

Förderstelle FÖBE

Westendstr. 68, 80339 München

Tel.: 53 29 56 33

sandra.bauer@foebe-muenchen.de

Gitte Halbeck

Stelle für Bürgerschaftliches Engagement

Orleansplatz 11, 81667 München

Tel: 233-48314

engagement.soz@muenchen.de