****

**ФОНД ЕВРАЗИЯ ЦЕНТРАЛЬНОЙ АЗИИ В КАЗАХСТАНЕ ОБЪЯВЛЯЕТ**

**ОБ ОТКРЫТОМ КОНКУРСЕ ПО ПОИСКУ ЭКСПЕРТА/ТРЕНЕРА ПО СОЦИАЛЬНОМУ МАРКЕТИНГУ И КОММУНИКАЦИЯМ В РАМКАХ ПРОЕКТА «ИНИЦИАТИВА В ПОДДЕРЖКУ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ»**

**КОНКУРС ОТКРЫТ ДЛЯ РУССКОЯЗЫЧНЫХ ЭКСПЕРТОВ В КАЗАХСТАНЕ И ЗА РУБЕЖОМ**

1. **Сведения о заказчике: Фонд Евразия Центральной Азии (ФЕЦА)**

Фонд Евразия Центральной Азии (ФЕЦА) -  общественная организация, основанная в регионе в 2005 году. ФЕЦА мобилизует общественные и частные ресурсы, помогая гражданам принимать активное участие в построении собственного будущего посредством укрепления местных сообществ и повышения гражданского и экономического благосостояния. Фонд Евразия Центральной Азии продолжает деятельность Фонда Евразия как местный институт. Фонд Евразия – частная некоммерческая организация, с 1993 года инвестирует в инициативы, направленные на повышение гражданской активности, развитие частного предпринимательства, образования и государственного управления в Центральной Азии. Получить более полную информацию о программах ФЕЦА и ознакомиться со списком членов совета попечителей можно на сайте: [http://www.ef-ca.kz](http://www.ef-ca.kz/)

1. **Сведения о проекте «Инициатива в поддержку эффективного управления (ИПЭУ)»**

Проект **«Инициатива в поддержку эффективного управления (ИПЭУ)»**, финансируемый Агентством США по Международному Развитию (USAID) реализуется Фондом Евразия Центральной Азии (ФЕЦА) в Казахстане и Таджикистане. Проект представляет собой многофазовую программу финансирования для некоммерческих организаций (в виде грантов) для продвижения инициатив по эффективному управлению в сфере государственного управления, при сотрудничестве с гражданским обществом.

На сегодняшний день грантополучателями проекта являются 8 неправительственных организаций в Казахстане, которые совместно с представителями государственных органов стремятся улучшить качество социальных и медицинских услуг для уязвимых групп населения.

Основные направления проектов грантополучателей:

* Внедрение единого инструментария по оценке выполнения рекомендаций международных конвенционных органов Правительством РК.
* Разработка модели интегрированных специальных социальных услуг, разработка НПА и продвижение на основе полученного опыта.
* Внедрение онлайн системы диагностики психологического состояния и склонности к суицидам среди подростков.
* Предоставление государственных услуг людям с ограниченными физическими возможностями, проживающими в отдаленных районах.
* Разработка и продвижение методики выявления скрытых государственных услуг.
* Создание и продвижение многофункционального сельскохозяйственного интернет портала Agrobiz.kz.
* Совершенствование доступной среды жизнедеятельности для людей с ограниченными физическими возможностями здоровья.
* Улучшение законодательства для людей, употребляющих инъекционные наркотики и людей, живущих с ВИЧ.
1. **Техническое задание для эксперта**

Основная цель привлечения эксперта по социальному маркетингу и коммуникациям заключается в том, чтобы достичь устойчивых результатов грантовых проектов через получение поддержки и привлечение внимания к проблемам и решениям, предлагаемым в рамках проектов, среди целевой аудитории и широкой общественности.

Для достижения данной цели, ФЕЦА ставит перед экспертом следующие задачи:

1. Провести двухдневный тренинг по социальному маркетингу и коммуникациям для НПО-грантополучателей проекта;
2. Предоставить НПО - участникам тренинга индивидуальные консультации/наставничество для практического внедрения полученных знаний и решения индивидуальных задач в течение шести недель после завершения тренинга. Общее количество часов сопровождения – 20-25 часов.

**Объем работы тренера подразумевает:**

Этап 1 – Проведение двухдневного тренинга в г. Алматы (Казахстан).

Срок выполнения задания – июнь 2017 года (точные даты будут согласованы с тренером и участниками).

В рамках первого этапа, ожидается, что тренер выполнит следующий объем работ:

* Разработает детальную программу тренинга, которая будет предварительно согласована с заказчиком;
* Разработает пакет методических материалов для участников в электронном виде;
* Проведет двухдневный тренинг для НПО Казахстана на русском языке (16 академических часов);
* По завершению тренинга все материалы предоставит заказчику, включая презентации, модуль тренинга, фотографии, раздаточный материал (в электронном виде).

Предварительный список тем, которые предлагается изучить в ходе проведения тренинга (может меняться по усмотрению тренера и согласованию с ФЕЦА):

* Социальный маркетинг и коммуникации (пиар);
* Стратегия маркетинга: анализ аудитории, маркетинговое исследование, формулирование сообщений, разработка маркетинговых материалов, выбор методов и каналов распространения, маркетинговый план, оценка эффективности маркетинговой стратегии.
* Продвижение в интернете (в том числе в социальных сетях);
* Взаимодействие со СМИ;
* Продающие истории, фото, видео;
* Интегрированные маркетинговые коммуникации (ИМК).

В случае, если все темы нет возможности охватить во время тренинга, есть вероятность организации дополнительных вебинаров, в ходе сопровождения после тренинга для интересующихся НПО.

**ВАЖНО: Тренинг должен быть построен в интерактивном формате, с применением таких методов, как групповые работы, ролевые игры, презентации, самообучение и прочее, с преобладанием практической отработки навыков над теорией.**

**Кроме того, по результатам тренинга эксперту необходимо составить и предоставить заказчику отчет о проведении тренинга, с содержательным анализом полученных результатов, успехов и того, что не удалось достичь. Анализ необходимо сделать, в том числе, на основе пре/пост тестов или анкет обратной связи.**

Этап 2 – Пост-тренинговое сопровождение НПО – участников тренинга в течение 6 недель после завершения тренинга. Срок реализации данного этапа – июнь-июль 2017 года (в зависимости от даты проведения тренинга).

Сопровождение подразумевает собой поддержку участников во внедрении полученных знаний в текущие грантовые проекты, решение индивидуальных задач через наставничество и индивидуальные консультации. Перед оказанием сопровождения, эксперту необходимо провести интервью с представителями НПО и определить план сопровождения для каждой организации.

Сопровождение может происходить в виде групповых Скайп звонков и вебинаров, индивидуальных консультаций по интернету, WhatsApp, Viber, редактирования документов, разработанных организациями, прочее. Общее количество часов сопровождения – 20-25 часов.

Ожидается, что в результате сопровождения у каждой организации будет разработан следующий пакет материалов, готовый к активному использованию:

1. Маркетинговая стратегия, маркетинговый план;
2. Маркетинговые материалы;
3. Активные сайты и/или страницы в социальных сетях (не менее 200 и более подписчиков).

**ВАЖНО: По результатам сопровождения тренеру необходимо предоставить заказчику отчет.**

В результате тренинга и сопровождения, мы ожидаем, что организации:

* Приобретут навыки продвижения своих проектов среди целевых аудиторий и широкой общественности, разработают план конкретных действий;
* Расширят присутствие своей организации и проекта в Интернете;
* Начнут применять разнообразные новые формы продвижения проекта и организации;
* Приобретут навыки построения взаимовыгодного сотрудничества со СМИ, начнут активные действия в данном направлении.

**ВАЖНО: объем работы эксперта – тренера может быть изменен по согласованию с тренером для построения наиболее эффективной работы и достижения ожидаемых результатов.**

1. **Компетенции эксперта по социальному маркетингу и коммуникациям**

Ожидается, что эксперт/тренер будет обладать следующими профессиональными и личностными квалификациями:

*Профессиональные компетенции:*

* Практический опыт в маркетинге, в т.ч. социальном маркетинге, общий опыт 10 и более лет;
* Опыт работы в социальных проектах;
* Опыт и знания в сфере проведения маркетинговых исследований;
* Опыт проведения тренингов и консультаций по маркетингу, коммуникациям, социальному маркетингу;
* Знание специфики региона (Казахстан, Центральная Азия).

*Личные качества:*

* Умение донести сложные термины и понятия доступным и понятным языком;
* Умение активно слушать, внимательное отношение к потребностям других людей
* Харизма и лидерские качества;
* Уважительный и вежливый стиль в общении;
* Гибкость.
1. **Документы на участие в конкурсе**

Для участия в конкурсе заявителям необходимо предоставить в ФЕЦА следующий пакет документов:

1. Титульный лист с контактными данными, включая сотовый телефон, номер WhatsApp и пр., а также адресом проживания тренера (страна, город);
2. Резюме, в том числе список успешных маркетинговых кампаний с обозначением достигнутых результатов, ссылки на материалы кампаний в Интернете;
3. Перечень проведенных тренингов, консультаций, с указанием темы, заказчика и сроков;
4. Предварительная программа двухдневного тренинга, рекомендации по организации сопровождения;
5. Рекомендательные письма (или контакты рекомендателей);
6. Ссылки или отсканированные статьи в СМИ, в которых имеются цитаты, данные об эксперте и его работе;
7. Ссылки/копии, разработанных экспертом маркетинговых материалов, видео-роликов, баннеров и прочее;
8. Смета расходов в долларах США (необходимо обозначить суммы гонорара за тренинг и пост-тренинговое сопровождение, а также рассчитать приблизительную стоимость, связанную с логистикой). Общая сумма контракта с тренером, включая логистику, не будет превышать 4000 долларов США.
9. **Критерии отбора эксперта**

Эксперт-тренер будет отбираться на основе следующих критериев:

1. Опыт и квалификации эксперта – 30%
2. Качество предлагаемой программы тренинга – 30%
3. Опыт в проведении тренингов и консультаций по теме – 20%
4. Техническое соответствие заявки требованиям конкурса – 20%

Отбор будет осуществлен в два этапа:

1) выбор финалистов на основе представленных заявок;

2) выбор победителя на основе интервью по Скайпу или по телефону.

***Документы на участие в конкурсе необходимо отправить до 19 мая 2017 года (18:00 времени Астаны) на все электронные адреса*** ***irina@ef-ca.org******,*** ***tatyana@ef-ca.org******,*** ***zhazira@ef-ca.org*** ***(тема сообщения: «Тренер по социальному маркетингу»).***

***Результаты первого этапа конкурса будут объявлены финалистам по электронной почте***

***не позднее 24 мая 2017 года.***

***Победитель будет определен не позднее 31 мая 2017 года.***

ФЕЦА оставляет за собой право не выбирать никого из заявителей, в случае несоответствия ожиданиям и требованиям конкурса, либо выбрать несколько победителей, между которыми будем распределен объем работ.

1. **Контакты**

По всем вопросам Вы можете обращаться к консультанту проекта Найденовой Ирине, по электронной почте irina@ef-ca.org или по телефону +7 777 3155485, менеджеру проекта ИПЭУ в Казахстане Алме Шолпанкуловой по электронной почте: alma@ef-ca.org.