

# Kit de Ferramentas para Parcerias de Imunização Inovadoras

---

Transformação e Equidade na Imunização  
de Rotina **MOMENTUM**

outubro de 2024



**USAID**  
FROM THE AMERICAN PEOPLE





# Introdução

---

Esta secção faz uma descrição geral do kit de ferramentas e descreve o seu conteúdo.

# Propósito do Documento

1.



## Qual é o propósito do presente documento?

Ajudar os intervenientes dos Programas de Imunização Nacionais e Subnacionais com um conjunto de ferramentas operacionais para facilitar e reforçar parcerias estratégicas eficazes com atores não relacionados com a imunização, para resolver lacunas na imunização.

Este documento fornece ferramentas práticas para ajudar a navegar as atividades ao longo do ciclo de vida da parceria.. Consulte o documento separado [Quadro de Parcerias Estratégicas Globais](#) para obter uma visão conceptual das parcerias inovadoras na imunização.

2.



## A quem se destina este documento?

Este documento destina-se aos decisores dos Programas Nacionais e Subnacionais de Imunização e àqueles que trabalham no apoio à sua agenda, incluindo as Equipas Nacionais de Transformação e Equidade na Imunização de Rotina MOMENTUM, outras Equipas Técnicas MOMENTUM e outros (por exemplo, parceiros de implementação) que exploram o apoio inovador de parcerias de imunização.

3.

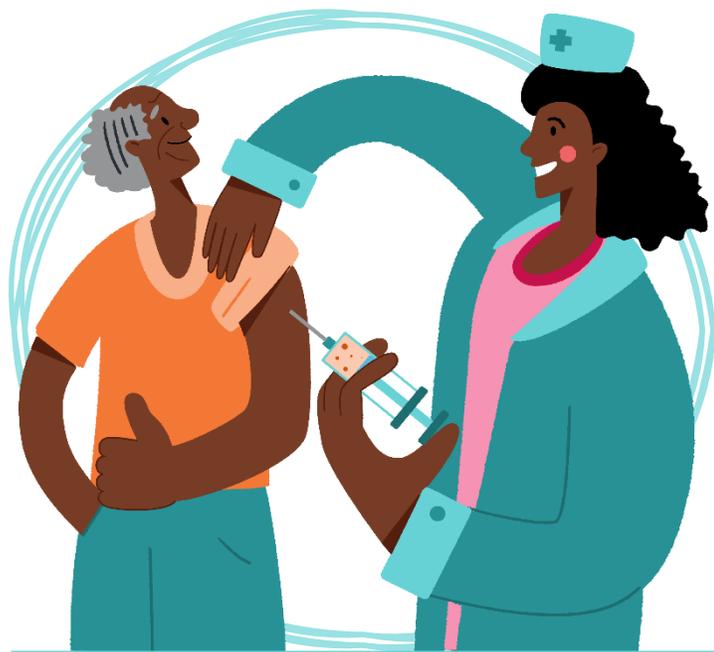


## O que está no kit de ferramentas?

Este documento apresenta sugestões de modelos passo a passo que os Programas Nacionais e Subnacionais de Imunização podem utilizar para planear e interagir com parceiros inovadores. Cada ferramenta inclui uma visão geral que descreve uma questão chave abordada. A visão geral também inclui o objetivo da ferramenta e vários recursos/ modelos contidos na ferramenta. Cada recurso inclui instruções sobre como deve ser utilizado e como deve ser conjugado com outras ferramentas.

# O que são Parcerias Inovadoras na Imunização?

O envolvimento de parceiros de imunização e não ligados à imunização pode ajudar a superar obstáculos enraizados



Parcerias inovadoras ocorrem entre **atores da imunização e outros atores não envolvidos na imunização** que compartilham **objetivos mutuamente acordados** e trabalham juntos para alcançar um **propósito comum**.

Os parceiros inovadores podem usar os seus **pontos fortes únicos** para melhorar o acesso à imunização por parte das **populações prioritárias**, ultrapassando as **lacunas da imunização**. (como geração de demanda, estigma e desconfiança, problemas da cadeia de abastecimento, falta de financiamento, falta de recursos para chegar às populações, etc.)

# Como usar o kit de ferramentas

Utilize os materiais do kit de ferramentas como um recurso de orientação. Aplique e faça as adaptações que forem necessárias para contextos específicos.



As ferramentas são concebidas para ajudar a estruturar o pensamento, mas não precisam de ser seguidas à risca. Podem ser adaptadas para guias de conversação ou outros formatos.



Não é necessário seguir todos os passos deste kit de ferramentas do princípio ao fim



As ferramentas podem ser impressas ou usadas virtualmente durante as sessões de planificação ou discussões com potenciais parceiros.

Para responder a perguntas chave sobre parcerias inovadoras, siga os passos abaixo:



1.

Consulte o **índice** e escolha a pergunta chave relacionada com as parcerias que mais lhe interessa responder:



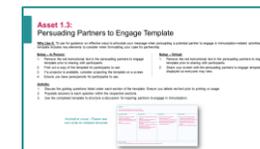
2.

Consulte a **descrição geral da ferramenta** para saber como utilizar cada recurso:



3.

Para discussões mais simples ou para debates com tempo limitado, utilize os **iniciadores de conversa** para responder a cada pergunta chave:



4.

Para debates ou workshops mais detalhados, use os **exemplos de agendas, ferramentas e modelos**:

## Como navegar pelo kit de ferramentas:



Clique nas questões chave com hiperlinks no índice para navegar até a secção correspondente.



Clique no botão de início no canto inferior direito de cada slide para voltar ao índice.

**Início Rápido: Está a ter uma conversa inicial sobre oportunidades de parceria de imunização inovadoras? [Clique aqui e comece com este slide.](#)**

# Índice do Kit de Ferramentas

Para operacionalizar parcerias inovadoras para a imunização, é importante responder às seguintes questões chave. Os recursos da ferramenta descritos abaixo foram concebidos para ajudar a responder às perguntas chave.

#	Questão chave	Recursos das Ferramentas
1	<u>Como podem os parceiros ajudar a resolver as lacunas de imunização que os Programas Nacionais de Imunização (PNI)/Programas Alargados de Vacinação (PAV) estão a enfrentar?</u>	<ul style="list-style-type: none"><li>• 1.1 Agenda do Workshop de Definição e Priorização de Oportunidades de Parceria</li><li>• 1.2 Catálogo de Exemplos de Parcerias Inovadoras</li><li>• 1.3 Modelo de Definição de Oportunidades de Parceria</li><li>• 1.4 Matriz de Priorização de Oportunidades</li></ul>
2	<u>Como é que os Programas Nacionais de Imunização (PNIs) / Programas Alargados de Vacinação (PAVs) podem inspirar os parceiros a envolverem-se na imunização?</u>	<ul style="list-style-type: none"><li>• 2.1 Cartões de Inspiração</li><li>• 2.2 Infográfico de Parcerias Inovadoras</li><li>• 2.3 Modelo de Persuasão para o Envolvimento dos Parceiros</li><li>• 2.4 Considerações de Orientação de Parceiros Não Ligados à Imunização</li></ul>
3	<u>Como podem os PNIs / PAVs identificar e selecionar parceiros?</u>	<ul style="list-style-type: none"><li>• 3.1 Modelo de Critérios de Mapeamento e Seleção de Parceiros</li><li>• 3.2 Modelo de Mapeamento de Cenário dos Parceiros</li></ul>
4	<u>Como podem os PNIs / PAVs definir o foco e concepção de uma parceria?</u>	<ul style="list-style-type: none"><li>• 4.1 Agenda do Workshop sobre o Foco da Parceria</li><li>• 4.2 Modelo de Definição do Foco da Parceria</li><li>• 4.3 Considerações para a Conceção de um Modelo de Parceria</li></ul>
5	<u>Como podem os PNI/PAV facilitar o lançamento e as reuniões em curso e as atividades dos parceiros para mobilizar uma parceria?</u>	<ul style="list-style-type: none"><li>• 5.1 Agenda do Workshop de Lançamento</li><li>• 5.2 Modelo de Plano de Ação da Parceria</li><li>• 5.3 Perguntas Orientadoras para Alinhar a Cadência da Parceria</li></ul>
6	<u>Como podem os PNI/PAV saber se a parceria está a funcionar bem e o que podem fazer para melhorar?</u>	<ul style="list-style-type: none"><li>• 6.1 Questionário de Reflexão sobre a Parceria</li><li>• 6.2 Modelo de Discussão Retrospetiva</li></ul>



01

# Definição e Priorização de Oportunidades de Parceria

---

## Quando utilizá-lo:

Para identificar e priorizar as oportunidades de parceria para ultrapassar as lacunas de imunização.

# Como podem os parceiros ajudar a colmatar as lacunas de imunização que os PNI/PAV enfrentam?



**Questão chave:** como é que os parceiros podem ajudar a resolver as lacunas de imunização que os PNI/PAV enfrentam?



## OBJETIVO

Identificar potenciais oportunidades de parceria para colmatar as lacunas em matéria de imunização.



## RESULTADOS

Uma compreensão mais profunda dos desafios e lacunas da imunização.

Identificação de oportunidades de parceria prioritárias.



## QUANDO USÁ-LAS

Para as equipas de facilitação utilizarem durante a cocriação, ou para os PNI/PAV utilizarem internamente ao identificarem oportunidades de parceria.



## ATIVIDADES E FERRAMENTAS



Iniciador de Conversa para Definir e Priorizar as Oportunidades: se tiver pouco tempo, utilize este simples iniciador de conversa para responder à questão chave acima.

Para discussões mais detalhadas, utilize as seguintes ferramentas e modelos:



Recurso 1.1 Agenda do Workshop de Definição e Priorização de Oportunidades de Parceria: organizar um workshop para debater e dar prioridade às oportunidades de parceria.



Recurso 1.2 Catálogo de Exemplos de Parcerias Inovadoras: compartilhar exemplos de como vários parceiros podem utilizar os seus pontos fortes únicos em prol da imunização.



Recurso 1.3 Modelo de Definição de Oportunidades de Parceria: idealizar a forma como vários parceiros podem contribuir para as lacunas de imunização identificadas.



Recurso 1.4 Matriz de Priorização das Oportunidades: priorizar quais as oportunidades de parceria que valem mais a pena.



[Clique para voltar ao índice](#)

# Iniciadores de Conversa

## Definição e Priorização de Oportunidades de Parceria

Utilize estas perguntas para iniciar a conversa com potenciais parceiros ou com equipes de planejamento internas para pensar em como os parceiros não relacionados com a imunização podem ajudar a ultrapassar as lacunas de imunização.

Quais as lacunas de imunização que devem ter prioridade?

Como é que poderia envolver atores não ligados à imunização para colmatar estas lacunas?

Que potenciais parceiros têm mais influência, alcance e conhecimento sobre a população-alvo e a lacuna de imunização?

Que potenciais parcerias inovadoras são as mais promissoras para ajudar a atingir os seus objetivos de imunização?

Veja o exemplo de agenda de workshop e as ferramentas que o acompanham para uma orientação mais detalhada e passo a passo sobre como definir e priorizar as oportunidades de parceria não relacionadas com a imunização para superar as lacunas de imunização.

## Recurso 1.1:

# Agenda do Workshop de Definição e Priorização de Oportunidades de Parceria

**Porquê utilizá-lo:** como uma proposta de agenda para facilitar a discussão para brainstorming e priorização de oportunidades de parceria para superar as lacunas de imunização.

### Atividade:

1. Utilize a agenda e as ferramentas seguintes para orientar a discussão sobre como definir e dar prioridade às oportunidades para ultrapassar as lacunas de imunização.
2. Tenha em atenção que a agenda e as ferramentas que se seguem descrevem apenas um método para facilitar este tipo de conversa. Ajuste esta abordagem com base nas suas necessidades específicas, restrições e recursos disponíveis.

Duração	Tópico	Agenda	Ferramentas de apoio
15 minutos		<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Chegada, Boas-Vindas e ordem de trabalhos (5 minutos):</b> apresentações e revisão dos objetivos do debate de hoje.</li><li>• <b>Exemplos de parceiros inovadores (10 minutos):</b> refira exemplos de parcerias inovadoras (Recurso 1.2) para incentivar a geração de ideias criativas e despertar o entusiasmo para o debate.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• <a href="#">Recurso 1.2 Catálogo de Exemplos de Parcerias Inovadoras</a></li></ul>
30-55 minutos		<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Discussão em Grupo (25 minutos):</b> discuta as seguintes questões orientadoras (ignorar se os desafios e lacunas da vacinação já tiverem sido identificados):<ul style="list-style-type: none"><li>• <i>O que está a correr bem na imunização?</i></li><li>• <i>Quais são os desafios ou lacunas na imunização?</i></li><li>• <i>Como pensa que os desafios ou lacunas podem ser resolvidos?</i></li></ul></li><li>• <b>Atividade de grupo (30 minutos):</b> façam um brainstorming sobre as formas como os parceiros inovadores podem ajudar a resolver as lacunas de imunização identificadas e preencha o modelo de definição de oportunidade (Recurso 1.3).</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• <a href="#">Recurso 1.3 Modelo de Definição de Oportunidades de Parceria</a></li></ul>
20 minutos		<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Atividade de grupo (20 minutos):</b> definam a prioridade das soluções encontradas no brainstorming com base no nível de esforço e no nível de impacto de cada solução. Utilizem a matriz de priorização de oportunidades (Recurso 1.4) para mapear as soluções. Seleccionem uma ou duas oportunidades para explorar detalhadamente.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• <a href="#">Recurso 1.4 Matriz de Priorização de Oportunidades</a></li></ul>
10 minutos		<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Observações finais (5 minutos):</b> recapitule as principais decisões e ideias da sessão e agradeça aos participantes.</li><li>• <b>Resumo e alinhamento do debate (5 minutos):</b> discuta as seguintes perguntas, documente as respostas e envie-as a todos os participantes após a discussão:<ul style="list-style-type: none"><li>• <i>Que ações foram identificadas durante este debate, quem é responsável e quando devem ser executadas</i></li><li>• <i>Quais são os próximos passos a dar?</i></li></ul></li></ul>	

Tempo total estimado: 1 hora 15 min 2 horas

## Recurso 1.2:

# Catálogo de Exemplos de Parcerias Inovadoras

**Porquê utilizá-lo:** para compartilhar exemplos de como vários parceiros inovadores podem ajudar a ultrapassar as lacunas de imunização utilizando os seus pontos fortes únicos.

### Preparação – Presencial:

1. Imprima cópias suficientes do *Catálogo de exemplos de parcerias inovadoras* para que todos os participantes possam ter uma cópia.

### Preparação – Virtual:

1. Compartilhe a sua tela mostrando o *Catálogo de exemplos de parcerias inovadoras*.

### Atividade:

1. Compartilhe o catálogo com todos os participantes.
2. Peça aos participantes que dediquem algum tempo a ler o catálogo para compreenderem melhor como os parceiros inovadores podem ajudar a ultrapassar as lacunas de imunização.
3. Incentive os participantes a compartilharem reflexões sobre o catálogo para estimular o debate e o entusiasmo.



Transfira o Catálogo de exemplos de parcerias inovadoras [aqui](#)

## Recurso 1.3:

# Modelo de Definição de Oportunidades de Parceria

**Porquê utilizá-lo:** para orientar o brainstorming de potenciais soluções de parceria para ultrapassar as lacunas na imunização.

### Preparação – Presencial:

1. Remova o texto das instruções a vermelho no *Modelo de definição de oportunidades de parceria* antes de o compartilhar com os participantes.
2. Imprima cópias suficientes do *Modelo de definição de oportunidades de parceria* para que todos os participantes possam usar uma cópia.
3. Certifique-se de que tem notas adesivas e canetas/lápis para os participantes usarem.

### Atividade:

1. Discuta as questões orientadoras sugeridas no Recurso 1.1 e copiadas abaixo (ignore este passo se os desafios e lacunas da vacinação já tiverem sido identificados):
  - *O que está a correr bem na imunização? O que não está a correr bem?*
  - *Porque é que não está a correr bem? Quais são os desafios ou lacunas na imunização?*
  - *Como é que acha que o problema pode ser resolvido?*
2. Compartilhe cópias do modelo com os participantes. Preencha o espaço correspondente às 3 perguntas na parte superior do modelo com as respetivas respostas.
3. Para cada tipo de parceiro identificado, responda às quatro perguntas enumeradas na metade inferior do modelo para refletir sobre a forma como os vários parceiros inovadores podem ajudar. Preencha as respostas no modelo.
4. Escreva uma descrição de uma frase de cada ideia numa nota adesiva virtual ou física (estas notas adesivas podem ser utilizadas para a atividade de priorização de oportunidades no Recurso 1.4).

### Preparação – Virtual:

1. Remova o texto das instruções a vermelho no *Modelo de definição de oportunidades de parceria* antes de o compartilhar com os participantes.
2. Envie cópias do modelo por email para que cada pessoa o possa editar e preencher no seu próprio computador.

Partnership Opportunity Definition		
What is the priority immunization obstacle?	Which target group is facing that immunization obstacle?	Which potential partners might help overcome this obstacle?
<small>&lt;Based on discussion, insert identified obstacles faced by target group&gt; E.g. Individuals are unable to travel to immunization centers</small>	<small>&lt;Based on discussion, insert target group or persona who is facing immunization obstacles&gt; E.g. Mothers of Under-Immunized Children</small>	<small>&lt;Brainstorm list of various innovative partners that might help overcome this obstacle&gt; E.g. Religious Institutions, Local Government, Community Based Organizations, Educational Institutions, Local Transportation Authority, Professional Associations, etc.</small>
How does the target group interact with these actors?	How could each actor help overcome immunization obstacles?	What benefit would this actor gain from helping solve the obstacle?
<small>&lt;Insert specific actors to partner with&gt; E.g. Pastor</small>	<small>&lt;Insert interactions with target group&gt; E.g. Mothers confide in and turn to religious leaders for direction</small>	<small>&lt;Brainstorm one to several ways this actor could help&gt; E.g. Share reminders about immunization at church events</small>
<small>&lt;Insert specific actors to partner with&gt;</small>		<small>&lt;Insert incentives for actor to engage&gt; E.g. Improve health of church members</small>
<small>&lt;Insert specific actors to partner with&gt;</small>		

Imagem ilustrativa - veja no próximo slide o modelo editável

# Definição de Oportunidades de Parceria

## Qual é a lacuna de imunização prioritária?

<Com base no debate, insira as lacunas que o grupo-alvo enfrenta>

Por exemplo, indivíduos capazes de viajar para centros de imunização

## Que grupo-alvo está a enfrentar essa lacuna de imunização?

<Com base no debate, insira o grupo-alvo ou pessoa que esteja a enfrentar lacunas na vacinação>

Por exemplo, mães de crianças subimunizadas

## Que potenciais parceiros poderão ajudar a ultrapassar esta lacuna?

<Crie uma lista de vários parceiros inovadores que poderão ajudar a ultrapassar esta lacuna>

Por exemplo, instituições religiosas, governo local, organizações de base comunitária, instituições de ensino, autoridades locais de transportes, associações profissionais, etc.

	<i>Como é que o grupo-alvo interage com estes atores?</i>	<i>Como é que cada interveniente pode ajudar a ultrapassar as lacunas de imunização?</i>	<i>Que vantagens teria este ator em ajudar a resolver a lacuna?</i>
<Insira atores específicos com os quais estabelecer parcerias> Por exemplo, Pastores	<Insira interações com o grupo-alvo> por exemplo, as mães confiam e recorrem a líderes religiosos para obter orientação	<Pense em uma ou várias formas como este ator pode ajudar>, por exemplo, compartilhar lembretes sobre a imunização em eventos da igreja	<Insira incentivos para o ator se envolver> , por exemplo, melhorar a saúde dos membros da igreja
<Insira atores específicos com os quais estabelecer parcerias>			
<Insira atores específicos com os quais estabelecer parcerias>			

## Recurso 1.4:

# Matriz de Priorização de Oportunidades

**Porquê utilizá-lo:** para avaliar e priorizar as várias oportunidades de brainstorming para determinar quais valem mais a pena.

### Preparação – Presencial:

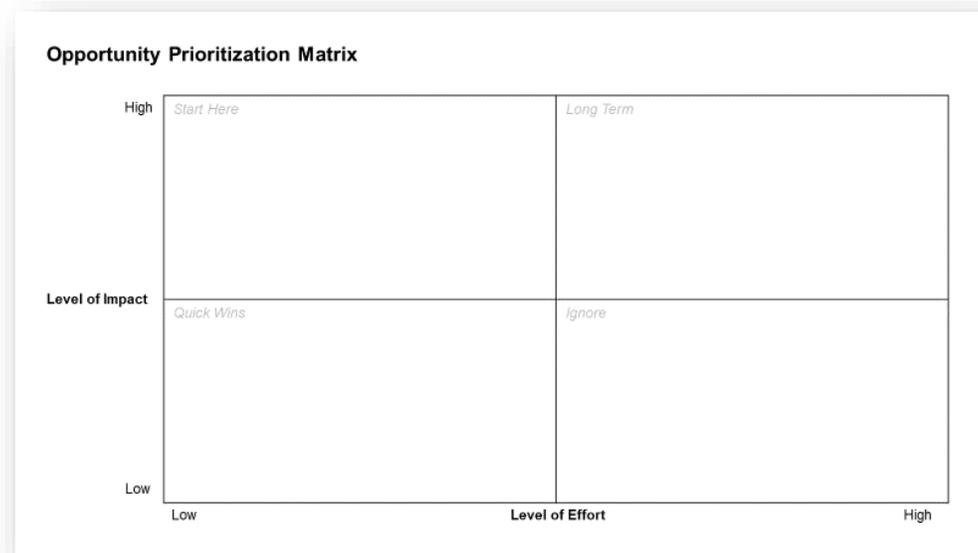
1. Prepare a Matriz de Priorização de Oportunidades num quadro físico (p.e., uma folha de papel grande, um quadro branco ou um quadro negro).

### Atividade:

1. Para cada ideia de brainstorming (resultados do Recurso 1.3), discuta o nível de esforço e o nível de impacto de cada ideia.
2. Ao discutir o nível de esforço, considere as seguintes questões orientadoras:
  - *Os recursos necessários para lançar esta ideia estão imediatamente disponíveis?*
  - *Há algum trabalho existente em que esta ideia se possa basear?*
  - *Quanto tempo demorará esta ideia a ser implementada?*
  - *Até que ponto é viável ou realista implementar esta ideia?*
  - *Quais são os riscos potenciais da implementação desta ideia?*
3. Ao discutir o nível de impacto, considere as seguintes questões orientadoras:
  - *Esta ideia responde a uma preocupação manifestada pelas populações-alvo?*
  - *Esta ideia responde a uma necessidade não satisfeita por outras soluções?*
  - *Qual o nível de alcance de imunização que a ideia tem?*
4. Coloque notas adesivas com as oportunidades de brainstorming (resultados do Recurso 1.3) em diferentes quadrantes da matriz, com base no nível de esforço e no nível de impacto.
5. Selecione duas a três soluções a priorizar com base na Matriz de Priorização de Oportunidades.

### Preparação – Virtual:

1. Configure a Matriz de Priorização de Oportunidades numa ferramenta de colaboração virtual, como o Mural.



*Imagem ilustrativa - Veja no próximo slide o modelo editável*

# Matriz de Priorização de Oportunidades

Nível de impacto	Elevado	<i>Comece aqui</i>	<i>Longo Prazo</i>
	Baixo	<i>Ganhos rápidos</i>	<i>Ignore</i>
		Baixo	Elevado

Nível de esforço



02

## Recursos para apresentar e inspirar

---

**Quando utilizar estas ferramentas:**  
Para inspirar parceiros inovadores a  
envolverem-se em parcerias de imunização.

# Como é que os PNI/PAV podem inspirar os parceiros a envolverem-se na imunização?



Questão chave: Como os PNIs / PAVs podem inspirar os parceiros a se envolverem na imunização?



## OBJETIVO

Comunicar os benefícios e o impacto do envolvimento em parcerias de imunização inovadoras para os potenciais parceiros.



## RESULTADOS

Uma compreensão de como persuadir potenciais parceiros a envolverem-se na imunização.



## QUANDO UTILIZAR

Para os PNI/PAV, para iniciar debates que convidem parceiros inovadores a participar em parcerias de imunização.



## ATIVIDADES E FERRAMENTAS



Iniciador de conversa para introdução e inspiração: se tiver pouco tempo, utilize este simples iniciador de conversa para responder à pergunta chave acima.

Para discussões mais detalhadas, utilize as seguintes ferramentas e modelos. Estes são polivalentes e podem ser utilizados numa variedade de discussões (por exemplo, para obter o alinhamento com potenciais parceiros)



Recurso 2.1 Cartões de Inspiração: inspire ideias criativas apresentando exemplos impactantes de parcerias inovadoras de imunização.



Recurso 2.2 Infográfico de Parceria Inovadora: forneça contexto importante e informações básicas sobre como os parceiros não relacionados com a imunização podem ajudar a superar as lacunas de imunização.



Modelo 2.3 Modelo de Persuasão para o Envolvimento dos Parceiros: articule o seu caso de forma eficaz para persuadir um potencial parceiro a envolver-se na imunização.



Recurso 2.4 Considerações para Orientação dos Parceiros Não Pertencentes a Imunização: forneça aos parceiros não relacionados com a imunização uma visão geral dos tópicos críticos de imunização e saúde.



[Clique para voltar ao índice](#)

# Iniciadores de conversa para apresentar e inspirar

Recursos para apresentar e inspirar

Utilize estas perguntas para iniciar a conversa com potenciais parceiros ou equipes do PNI/PAV e compreender melhor o seu pensamento atual sobre parcerias e os seus objetivos para futuras atividades de imunização.

**Quais são alguns exemplos de parcerias inovadoras no domínio da imunização que já viu?**

**Que pontos fortes e capacidades únicas podem os parceiros inovadores trazer para a imunização?**

**O que é que os parceiros inovadores têm a ganhar com o envolvimento em parcerias de imunização?**

**Qual é a primeira ação que pode ser tomada para envolver parceiros inovadores?**

**Veja os exemplos de ferramentas que se seguem para obter orientações mais detalhadas e passo a passo sobre como introduzir a ideia de parcerias inovadoras e inspirar potenciais parceiros a envolverem-se em parcerias de imunização.**

## Recurso 2.1:

# Cartões de inspiração

**Porquê utilizá-lo:** para encorajar a criação de ideias criativas e com impacto durante a discussão e partilhar exemplos de como diferentes parceiros podem contribuir para a imunização Os cartões de inspiração podem ser partilhados durante as boas-vindas, intervalos ou debates para inspirar potenciais parceiros..

### Preparação – Presencial:

1. Veja os seguintes cartões de inspiração para exemplos de parcerias reais de imunização a imitar.
2. Pode utilizar o modelo em branco no último slide para adicionar os seus próprios exemplos de parcerias de imunização.
3. Imprima cópias suficientes dos cartões de inspiração para garantir que todos os elementos do grupo os possam ler..
4. Recorte os cartões de inspiração ao longo das linhas pontilhadas.
5. Coloque os cartões de inspiração em cima da mesa ou num local de fácil acesso.
6. Para mais pormenores sobre os estudos de casos, consulte [o documento do Quadro de Parcerias Estratégicas Globais](#).

### Atividade:

1. Partilhe cópias dos cartões de inspiração com os participantes.
2. Peça aos participantes que dediquem 10 minutos a ler os cartões.
3. Reúna os participantes e coloque as seguintes questões abertas ao grupo para incentivar o debate e o entusiasmo:
  - *Que tipos de parceiros que não são da área da imunização é que viu contribuir para a imunização?*
  - *Que exemplos se destacaram nos cartões de inspiração? Porquê?*
  - *Que lições se podem retirar sobre parcerias eficazes para a imunização?*
  - *Que tipos de parcerias podem ser viáveis no nosso contexto?*

### Preparação – Virtual:

1. Veja os seguintes cartões de inspiração para exemplos de parcerias reais de imunização a imitar.
2. Pode utilizar o modelo em branco no último slide para adicionar os seus próprios exemplos de parcerias de imunização.
3. Partilhe a sua tela com os cartões de inspiração apresentados.
4. Em alternativa, faça uma captura de tela do cartão de inspiração e adicione a imagem a uma ferramenta de colaboração virtual, como [Mural](#).
5. Para mais pormenores sobre os estudos de casos, consulte [o documento do Quadro de Parcerias Estratégicas Globais](#).

## Cartões de Inspiração: como podem os parceiros inovadores contribuir para a imunização?



### Parcerias com Grupos de Recursos Comunitários

**Problema:** embora muitos parceiros tenham prestado apoio financeiro e técnico ao Estado de Bauchi, na Nigéria, os esforços permaneceram fragmentados e sem uma coordenação adequada, provocando limitações contínuas na **demanda e consciencialização sobre a imunização e conexões fracas com as unidades de saúde.**

**Ação:** os atores dos grupos de recursos comunitários foram incumbidos de registrar as crianças nas suas comunidades, fazendo a sua ligação aos estabelecimentos para a imunização de rotina e acompanhando o progresso da imunização através de registos simplificados. Os líderes religiosos tradicionais também foram formados e solicitados a transmitir mensagens chave e anúncios de eventos durante reuniões e cerimónias importantes, e os barbeiros foram formados para encaminhar as crianças para as instalações de vacinação de rotina.

**Resultado:** a parceria envolveu mais de 2.000 líderes comunitários, incluindo líderes religiosos, barbeiros tradicionais e outros. Esta parceria levou a um aumento de 26 por cento nos encaminhamentos bem-sucedidos para imunização infantil entre 2017 e 2018.

### Microplaneamento ascendente a nível distrital

**Problema:** ao criar o seu plano de imunização de rotina, o Centro de Saúde de Shela Borkoshe, no distrito de Sodo Zuria Woreda, na Etiópia, apenas considerou objetivos predefinidos com base no desempenho do ano anterior e em dados de recenseamento desatualizados de 15 anos antes. O planeamento da imunização de rotina (IR) sofria de **falta de qualidade e de dados atuais.**

**Ação:** o Conselho Diretivo de Saúde de Shela Borkoshe utilizou os líderes locais (por exemplo, professores, líderes governamentais) como especialistas das suas comunidades. Desta forma, a equipa recebeu dados sobre a população para apoiar as crianças que não tinham sido incluídas no planeamento. Receberam também financiamento adicional para apoiar ações de sensibilização. Além disso, os líderes foram integrados no processo Reaching Every District using Quality Improvement (RED-QI), que aumentou o engajamento e a responsabilidade.

**Resultado:** um aumento de 42% no número de aldeias abrangidas pelos serviços de IR, sete novos locais de divulgação adicionados, 396 sessões de divulgação em Sodo Zuria Woreda em 2018.

## Cartões de Inspiração: como podem os parceiros inovadores contribuir para a imunização?



### Vacinação contra o VPH nas Escolas

**Problema:** o Ministério da Saúde de Madagascar estava a lançar o piloto da sua vacina de 3 doses contra o HPV nas escolas. Este esforço foi dificultado por **restrições de recursos e pela resistência de organizações religiosas** com base num rumor de que a vacina era um contraceptivo.

**Ação:** foram formados comités-piloto para o HPV a nível nacional e distrital. Como o público-alvo eram raparigas adolescentes, optaram por se concentrar na sensibilização através das escolas. Isto envolveu a educação de líderes religiosos para escolas privadas católicas, líderes distritais para escolas públicas e influenciadores, tais como associações de pais, para obterem apoio comunitário. A informação foi também integrada nos canais escolares existentes, por exemplo, no currículo de saúde.

**Resultado:** antes da implementação, nenhum dos distritos cumpriu o objetivo de cobertura exigido pelo Gavi de 50% ou superior. Após a implementação, o programa alcançou 61% de cobertura das três doses em Toamasina e 69% de cobertura das três doses em Soavinandriana.



### Envolvimento de Líderes Tradicionais no rastreio da imunização

**Problema:** apesar de uma reserva robusta de vacinas e de uma cadeia de abastecimento reforçada, a adoção da vacina pentavalente em Yobe, na Nigéria, estava estagnada. Isto deveu-se, em grande parte, a dois problemas: **a desconfiança a nível da comunidade, que prejudicou a adesão, e os dados desatualizados/incompletos** sobre as crianças visadas.

**Ação:** as equipas de saúde trabalharam com os chefes das povoações tradicionais, os "Mai Unguwas", que atuavam como guardiões de registos orais de nascimentos e mortes, para recolher informações sobre recém-nascidos e crianças. As equipas também trabalharam com líderes locais religiosos, de aldeias e distritais, encorajando-os a atuar como defensores da saúde e reconhecendo os líderes de aldeias com melhor desempenho. Outros influenciadores da comunidade, como as mulheres do mercado e os barbeiros, também foram envolvidos como defensores da vacinação. Os Mai Unguwas tornaram-se guardiões dos registos de imunização das suas comunidades..

**Resultado:** a percentagem de crianças com cobertura de Pentavalente aumentou de 7% em 2016 para 51% em 2019 após o envolvimento dos Mai Unguwas.

## Cartões de Inspiração: como podem os parceiros inovadores contribuir para a imunização?



### Envolvimento do governo local na Imunização de Rotina

**Problema:** no Uganda, havia uma desconexão entre as equipas técnicas que desenvolviam planos de imunização de rotina e as autoridades civis que geriam os orçamentos e recursos a nível distrital e nacional para permitir a imunização. Esta situação conduziu a um **planeamento deficiente que não previa corretamente os recursos disponíveis e não cumpria os objetivos.**

**Ação:** as equipas técnicas envolveram os funcionários eleitos a nível distrital e os responsáveis políticos, participando em reuniões distritais, de conselhos e subconselhos para envolver os funcionários no microplaneamento. As equipas identificaram problemas e conceberam em conjunto soluções e mecanismos de monitorização, ajudando os funcionários a compreender porque é que a vacinação era tão importante e abrindo caminho para uma maior adesão e atribuição de recursos por parte do governo local.

**Resultado:** adaptação de seis edifícios a unidades de saúde; aumento do financiamento distrital em 1% e do financiamento dos subcondados em 5% das receitas locais; fornecimento de motocicletas para imunização; e aumento do apoio das partes interessadas não ligadas à saúde.



### Organizações comunitárias para a imunização contra a poliomielite

**Problema:** na Índia, os esforços de erradicação da poliomielite tinham sido, em grande medida, esforços verticais do **Ministério da Saúde/parceiros de supervisão que tinham perdido a confiança das populações locais.** Era necessário um envolvimento a nível comunitário para chegar a todas as crianças e restabelecer a confiança na vacinação.

**Ação:** as grandes multinacionais trabalharam com organizações não governamentais (ONG) e organizações de base comunitária (OBC) locais para colmatar as lacunas e restabelecer a confiança. Muitas OBC tinham relações comunitárias existentes e profundas, resultantes de anos de trabalho em contextos locais. A equipa criou a Rede de Mobilização Social (SMN) para coordenar com os profissionais de saúde da linha da frente e fornecer apoio concentrado e adaptado a áreas com um elevado risco de infeção por poliomielite. Além disso, as equipas recolheram dados locais e de elevada qualidade junto das OBC.

**Resultado:** a Índia foi certificada como livre da poliomielite em 2014. Os programas do Projeto de Parceiros do CORE Group (CGPP) na Índia expandiram-se para abordar a baixa cobertura de imunização para a Imunização de Rotina e ainda estão em curso.

## Cartões de Inspiração: como podem os parceiros inovadores contribuir para a imunização?



### Associações profissionais para a imunização contra a COVID-19

**Problema:** O Quênia deparava-se com uma **baixa adesão à imunização contra a COVID-19 entre os profissionais de saúde**, uma vez que muitos líderes dos profissionais de saúde não tinham estado envolvidos no planeamento da imunização liderado pelo governo. Os profissionais de saúde consideravam a vacinação como "induzida pelo governo" e os níveis de confiança eram baixos..

**Ação:** o Programa Nacional de Imunização trouxe líderes dos profissionais de saúde através de associações profissionais (por exemplo, o Presidente da Associação Nacional de Enfermeiros do Quênia) para ajudar a colmatar as lacunas de comunicação e resolver a questão da hesitação dos profissionais de saúde. Após estas reuniões, os dirigentes instaram os membros das associações profissionais a vacinarem-se, atuando como porta-vozes persuasivos e credíveis da vacina contra a COVID-19..

**Resultado:** e acordo com estimativas recentes, 921.546 indivíduos dos grupos prioritários (profissionais de saúde da linha da frente, professores, grupos militares, etc.) no Quênia receberam doses de vacina contra a COVID-19 até 10 de Maio de 2021



### Apoio dos militares e de associações de mulheres à imunização

**Problema:** expansão de grupos terroristas domésticos em Kolofata, nos Camarões, causou uma migração em massa para fora da área, **o encerramento de muitos centros de saúde e deixou mais de 50% das crianças sem vacinação**. As crianças também não podiam percorrer longas distâncias até outros centros de saúde, uma vez que se encontravam numa zona de conflito, enfrentando potencial violência e instabilidade.

**Ação:** as mães começaram a mobilizar-se dentro do distrito para imunizar os seus filhos, organizando-se através de Associações de Mulheres. As mães dessas associações trabalhavam na comunidade para gerar procura por serviços de imunização e identificar jovens em risco. Depois, sob proteção dos militares, as mães reuniam o maior número possível de crianças num local temporário e seguro, onde os profissionais de saúde poderiam entregar imunizações o mais rapidamente possível.

**Resultado:** a cobertura total de imunização para crianças com menos de 12 meses aumentou em 20% após a implementação do programa de parceria de vacinação rápida.

## Cartões de Inspiração: como podem os parceiros inovadores contribuir para a imunização?

<Insira aqui a imagem, se desejar>

**Título** <insira o título deste estudo de caso aqui>

**Problema:** <Insira o problema de imunização aqui>

**Ação:** <Insira a acção dos parceiros para resolver o problema aqui>

**Resultado:** <Insira os resultados da parceria/impacto dos parceiros na imunização>

<Insira aqui a imagem, se desejar>

**Título** < insira o título deste estudo de caso aqui>

**Problema:** <Insira o problema de imunização aqui>

**Ação:** <insira a acção dos parceiros para resolver o problema aqui>

**Resultado:** <Insira os resultados da parceria/impacto dos parceiros na imunização>

## Recurso 2.2:

# Infográfico de Parcerias Inovadoras

**Porquê utilizá-lo:** para fornecer um contexto importante a vários potenciais parceiros sobre como os parceiros inovadores podem ajudar a ultrapassar as lacunas de imunização e fornecer aos atores exemplos ilustrativos de parcerias inovadoras.

### Preparação – Presencial:

1. Imprima 1-2 cópias do infográfico sobre parcerias inovadoras para utilizar como ajuda de apresentação nas primeiras conversas..
2. Em alternativa, pode considerar imprimir várias cópias do infográfico para distribuir a vários potenciais parceiros..

### Preparação – Virtual:

1. Compartilhe a sua tela com o infográfico sobre parcerias inovadoras apresentado para utilizar como ajuda de apresentação em conversas iniciais..
2. Em alternativa, pode enviar cópias do infográfico por correio eletrónico a vários potenciais parceiros.

### Atividade:

1. Compartilhe cópias do infográfico durante as conversas com potenciais parceiros e analise-as durante 5 a 10 minutos..
2. Este documento pode ser distribuído como leitura prévia durante os debates, utilizado como ajuda de apresentação para apoiar o debate ou deixado para que os participantes o levem para casa para consulta..



Transfira o Infográfico sobre Parcerias Inovadoras [aqui](#)

## Recurso 2.3:

# Modelo de Persuasão para o Envolvimento dos Parceiros

**Porquê utilizá-lo:** para utilizar como orientação sobre formas eficazes de articular a sua mensagem quando persuadir um potencial parceiro a envolver-se em atividades relacionadas com a imunização. O modelo inclui os principais elementos a considerar ao formular o seu caso de parceria.

### Preparação – Presencial:

1. Remova o texto das instruções a vermelho no modelo de persuasão dos parceiros a envolver antes de o compartilhar com os participantes.
2. Imprima uma cópia do modelo para os participantes utilizarem.
3. Se houver um projetor disponível, considere a possibilidade de projetar o modelo numa tela.
4. Certifique-se de que tem canetas/lápis para os participantes utilizarem.

### Preparação – Virtual:

1. Remova o texto das instruções a vermelho no modelo de persuasão dos parceiros a envolver antes de o compartilhar com os participantes.
2. Compartilhe a sua tela com os parceiros de persuasão para que o modelo seja apresentado de forma a que todos possam ver.

### Atividade:

1. Discuta as questões orientadoras enumeradas em cada secção do modelo. Certifique-se de que elimina o texto a vermelho antes de imprimir ou utilizar.
2. Preencha as respostas a cada pergunta nas respetivas secções..
3. Utilize o modelo preenchido para estruturar uma discussão para inspirar os parceiros a envolverem-se na imunização.

**Persuading Partners to Engage**

AUDIENCE			
<ul style="list-style-type: none"><li>• Who is the target audience for this conversation?</li><li>• Who are the key partner(s) you are trying to engage?</li></ul>			
THE UNMET NEED	THE BIG IDEA	THE IMPACT	THE ACTION
<ul style="list-style-type: none"><li>• What problems are you currently facing in immunization?</li><li>• What is the specific problem you are solving for with this partnership and why?</li><li>• Who are you solving for?</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• How can a partnership help solve the problem?</li><li>• Who are the partners critical to the success of the solution?</li><li>• Why is your solution promising and important?</li><li>• How might your solution work? What is required for success?</li><li>• What benefits might the partner bring to the solution and gain?</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• What might be the impact of this partnership solution on immunization? (e.g. number of shots administered, populations reached)</li><li>• Why is the partner important for creating this impact?</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• What are the immediate needs to make this partnership work (e.g. investments, capabilities, expertise)?</li><li>• What questions do you have or information do you need from the partner?</li><li>• What are the immediate next steps?</li></ul>
KEY TAKEAWAYS			
<ul style="list-style-type: none"><li>• What 1 – 3 key messages do you want the potential partner to leave this conversation with?</li></ul>			

Imagem ilustrativa - Veja no próximo slide o modelo editável

# Persuasão para o Envolvimento dos Parceiros

## PÚBLICO

- *Quem é o público-alvo desta conversa?*
- *Quem são os principais parceiros que está a tentar envolver?*

## NECESSIDADES NÃO ATENDIDAS

- *Com que problemas se depara atualmente a imunização?*
- *Qual é o problema específico que está a tentar resolver com esta parceria e porquê?*
- *Para quem está a resolvê-lo?*

## A IDEIA GERAL

- *Como é que uma parceria pode ajudar a resolver o problema?*
- *Quem são os parceiros críticos para o sucesso da solução?*
- *Porque é que a sua solução é promissora e importante?*
- *Como é que a sua solução pode funcionar? O que é necessário para o sucesso?*
- *Quais os benefícios que o parceiro pode trazer para a solução, e o que pode ele ganhar?*

## O IMPACTO

- *Qual poderá ser o impacto desta solução de parceria na imunização? (por exemplo, número de vacinas administradas, populações abrangidas)*
- *Porque é que o parceiro é importante para criar este impacto?*

## A AÇÃO

- *Quais são as necessidades imediatas para que esta parceria funcione (por exemplo, investimentos, capacidades, conhecimentos especializados)?*
- *Que perguntas tem ou que informações necessita do parceiro?*
- *Quais são os próximos passos imediatos?*

## PRINCIPAIS PONTOS A RETER

- *Quais são as 1 a 3 mensagens chave que pretende que o potencial parceiro retenha desta conversa??*

## Recurso 2.4:

# Considerações de orientação de parceiros não ligados à imunização

**Porquê usá-lo:** para trazer tópicos importantes para consideração ao comunicar com os parceiros não relacionados com a imunização para os preparar para participarem em parcerias de imunização.

### Atividade:

1. Veja as quatro secções das considerações de orientação para compreender que tópicos são importantes para informar os parceiros não ligados à imunização.
2. Utilize as considerações de orientação para orientar o seu planeamento da integração de parceiros não ligados à imunização.
3. Em alternativa, altere as considerações sugeridas para incluir informações adicionais.
4. Considere a possibilidade de preparar uma apresentação ou outra documentação para os parceiros lerem e consultarem após a orientação.

### Non-Immunization Partners Orientation Considerations

1. Global Immunization 	2. Local Context 	3. Organization Background 	4. Partner Roles 
<ul style="list-style-type: none"><li><input type="checkbox"/> Why is immunization important for maintaining population level health and well-being?</li><li><input type="checkbox"/> What diseases can be prevented with immunization?</li><li><input type="checkbox"/> How is immunization managed?</li><li><input type="checkbox"/> What are the differences between routine immunization and campaigns?</li><li><input type="checkbox"/> Who are the key players in immunization?</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li><input type="checkbox"/> What is the current coverage of immunization in this region?</li><li><input type="checkbox"/> What is the population attitude towards immunization in this region?</li><li><input type="checkbox"/> What historical context around immunization may be important to know about this region?</li><li><input type="checkbox"/> What are the major obstacles to reaching population coverage of routine immunization?</li><li><input type="checkbox"/> Which specific organizations or players are important for immunization in this region?</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li><input type="checkbox"/> What role do the organizations involved (e.g. EPI, facilitator, partner etc.) play in helping to improve access to immunization?</li><li><input type="checkbox"/> What major immunization programs/services does the organization offer?</li><li><input type="checkbox"/> What is the organization looking to accomplish?</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li><input type="checkbox"/> Why is it important to involve this specific non-immunization partner?</li><li><input type="checkbox"/> What are we hoping to achieve with this partnership?</li><li><input type="checkbox"/> What are the roles, responsibilities, and expectations of this partner?</li></ul>

*Imagens ilustrativas - Veja nos próximos slides os modelos editáveis*

# Considerações de orientação de parceiros não ligados à imunização

1. Imunização global 	2. Contexto local 	3. Antecedentes da organização 	4. Papéis do parceiro 
<ul style="list-style-type: none"><li>• Porque é que a imunização é importante para manter a saúde e o bem-estar a nível da população?</li><li>• Que doenças podem ser prevenidas com a imunização?</li><li>• Como é gerida a imunização?</li><li>• Quais são as diferenças entre a imunização de rotina e as campanhas?</li><li>• Quem são os principais intervenientes na imunização?</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Qual é a cobertura atual da imunização nesta região?</li><li>• Qual é a atitude da população em relação à imunização nesta região?</li><li>• Que contexto histórico em torno da imunização pode ser importante saber sobre esta região?</li><li>• Quais são as principais lacunas para alcançar a cobertura populacional da imunização de rotina?</li><li>• Que organizações ou atores específicos são importantes para a imunização nesta região?</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Que papel desempenham as organizações envolvidas (por exemplo, PAV, facilitador, parceiro, etc.) para ajudar a melhorar o acesso à imunização?</li><li>• Quais são os principais programas/serviços de imunização que a organização oferece?</li><li>• O que é que a organização procura alcançar?</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Porque é que é importante envolver este parceiro específico não ligado à imunização?</li><li>• O que esperamos alcançar com esta parceria?</li><li>• Quais são as funções, responsabilidades e expectativas deste parceiro?</li></ul>



03

## Identificação e seleção de parceiros:

---

### **Quando utilizar:**

Para identificar e selecionar potenciais parceiros para se empenharem mais na superação das lacunas de imunização.

# Como podem os PNIs/PAVs identificar e selecionar potenciais parceiros apropriados?



**Questão chave:** como é que os PNI/PAV podem identificar e selecionar potenciais parceiros adequados?



## OBJETIVOS

Identificar potenciais parceiros e os benefícios relativos que cada parceiro pode contribuir e obter. Dar prioridade a quem deve ser parceiro.



## RESULTADOS

Pesquisa e levantamento de potenciais parceiros.

Identificação inicial dos atores para facilitar as parcerias.



## QUANDO USÁ-LAS

Para os PNI/PAV utilizarem internamente quando procurarem atores específicos para se envolverem em oportunidades de parceria.



## ATIVIDADES E FERRAMENTAS



Iniciador de conversa para identificar e selecionar parceiros: se tiver pouco tempo, utilize este simples tema de conversa para responder à pergunta chave acima.

**Para discussões mais detalhadas, use as seguintes ferramentas e modelos:**



Recurso 3.1 Modelo de critérios para o mapeamento e seleção de parceiros: desenvolver critérios para decidir quais os parceiros a incluir no mapeamento e dar prioridade a um maior envolvimento.



Recurso 3.2 Modelo de mapeamento do cenário de parceiros: identificar potenciais parceiros relevantes que satisfaçam os critérios de mapeamento e seleção e definir as prioridades para os envolver como parceiros.

Acompanhamento dos parceiros prioritários para promover as relações e avaliar o verdadeiro interesse e a viabilidade das parcerias.



[Clique para voltar ao índice](#)

# Iniciadores de Conversa

## Identificação e seleção de parceiros

Utilize estas perguntas para iniciar conversas internas com o PNI/PAV sobre como identificar e selecionar vários atores inovadores que ajudem a resolver lacunas identificadas na imunização.

**Como é que os potenciais parceiros podem ajudar a resolver uma lacuna de imunização prioritária?**

**Que potenciais parceiros poderão ser envolvidos para colmatar estas lacunas?**

**Que informações são úteis para sabermos sobre um ator com o qual podemos querer estabelecer uma parceria?**

**Que critérios chave podem ajudar-nos a decidir quais as organizações a que devemos dar prioridade e selecionar?**

**Consulte os exemplos de ferramentas que se seguem para obter orientações mais pormenorizadas e passo a passo sobre a forma de identificar e selecionar o cenário dos agentes inovadores que podem ser adequados para se envolverem como potenciais parceiros.**

## Recurso 3.1:

# Modelo de critérios para o mapeamento

**Porquê utilizá-lo:** para alinhar um conjunto de critérios para compreender melhor que tipos de atores são relevantes para incluir no mapeamento do cenário.

### Preparação – Presencial:

1. Recrie o modelo de critérios numa localização central visível para todos. Elimine o texto a vermelho antes da utilização.
2. Não hesite em modificar o modelo e incluir critérios adicionais que possam ser importantes para si.
3. Se houver um projetor disponível, considere a possibilidade de projetar o modelo numa tela.
4. Certifique-se de que tem canetas/lápis para os participantes utilizarem.

### Preparação – Virtual:

1. Compartilhe a sua tela com o modelo de critérios apresentado para que todos possam vê-lo. Elimine o texto a vermelho antes da utilização.
2. Não hesite em modificar o modelo e incluir critérios adicionais que possam ser importantes para si.

### Atividade:

1. Discuta as questões orientadoras no lado esquerdo do modelo.
2. Preencha as respostas às perguntas de orientação na coluna "critérios definidos", substituindo o texto a vermelho.
3. Se um ator satisfizer todos os critérios definidos, deve ser incluído na atividade de mapeamento do cenário de parceiro (Recurso 3.2).
4. Estes critérios definidos podem também ser utilizados para restringir a lista de parceiros aos que devem ser mais envolvidos. Utilize a análise Elevado/Médio/Baixo para avaliar os pontos fortes de um parceiro, preenchendo as colunas "I - L" no Recurso 3.2

Guiding Questions	Defined Criteria	ASSESSMENTS		
		High	Medium	Low
<b>Capabilities &amp; Contributions</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• What capability or resource gaps can a potential partner fill?</li><li>• How strong and credible is the potential partner at delivering that capability or resource?</li></ul>	The partner must be able to contribute to one of the following obstacles: <ul style="list-style-type: none"><li>• <del>-insert obstacle 1-</del></li><li>• <del>-insert obstacle 2-</del></li><li>• ....</li></ul>	Partner has strength in multiple capabilities and is able to make unique and desired contributions	Partner has strength in a few capabilities and is able to make desired contributions	Partner does not have relevant strengths or the ability to make desired contributions
<b>Partnering Interest &amp; Collaboration</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• What level of interest and collaboration do you need from a potential partner?</li><li>• What type of culture and values are important to you when selecting a potential partner?</li></ul>	The partner must demonstrate <del>-insert priority values-</del> and must be willing to commit to <del>-insert desired collaboration level and methods-</del>	The partner has a strong interest in partnering and demonstrates a strong culture fit	The partner has an interest in partnering and demonstrates a culture fit	The partner is not interested in partnering and/or does not demonstrate a culture fit
<b>Reach &amp; Relationships</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• What provinces and/or health zones must a potential partner be able to reach?</li><li>• What national and/or local relationships do you value from a potential partner?</li></ul>	The partner currently operates, or has future plans to operate in <del>-insert countries and/or provinces of focus-</del> ; and the partner has strong relationships with <del>-insert relevant stakeholders-</del>	The partner operates in all areas of focus and has strong relationships	The partner operates in some areas of focus and has existing relationships	The partner operates in few areas of focus and has few relationships
<b>Other Factors</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• What are your other non-negotiable factors when selecting a potential partner (e.g. cost/time to implement partnership)?</li></ul>	The partner should <del>-insert other important criteria or factors-</del>	The partner meets and exceeds expectations	The partner meets expectations	The partner does not meet expectations

*Imagem ilustrativa - Veja no próximo slide o modelo editável*

# Mapeamento de parceiros e critérios de seleção

Perguntas de Orientação	Critérios definidos	AVALIAÇÕES		
		Elevado 	Médio 	Baixo 
<b>Capacidades e contributos</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Que lacunas em termos de capacidades ou recursos podem ser colmatadas por um potencial parceiro?</li> <li>• Qual é o grau de força e credibilidade do potencial parceiro para fornecer essa capacidade ou recurso?</li> </ul>	O parceiro deve poder contribuir para a resolução de uma das seguintes lacunas: <ul style="list-style-type: none"> <li>• <u>&lt;Inserir lacuna 1&gt;</u></li> <li>• <u>&lt;Inserir lacuna 2&gt;</u></li> <li>• ....</li> </ul>	O parceiro apresenta vantagens em várias capacidades e é capaz de fazer contribuições exclusivas e desejadas	O parceiro apresenta vantagens em algumas capacidades e é capaz de fazer as contribuições desejadas	O parceiro não apresenta vantagens relevantes ou a capacidade de fazer as contribuições desejadas
<b>Interesse e colaboração na parceria</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Que nível de interesse e colaboração pretende obter de um potencial parceiro?</li> <li>• Que tipo de cultura e valores são importantes para si quando seleciona um potencial parceiro?</li> </ul>	O parceiro deve demonstrar <u>&lt;inserir valores prioritários&gt;</u> e deve estar disposto a comprometer-se com <u>&lt;inserir o nível e os métodos de colaboração desejada&gt;</u>	O parceiro tem um forte interesse em estabelecer parcerias e demonstra uma forte adequação cultural	O parceiro tem interesse em estabelecer uma parceria e demonstra uma cultura adequada	O parceiro não está interessado em estabelecer uma parceria e/ou não demonstra uma cultura adequada
<b>Alcance e relações</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Quais são as províncias e/ou zonas de saúde que um potencial parceiro deve ser capaz de abranger?</li> <li>• Que relações nacionais e/ou locais valoriza num potencial parceiro?</li> </ul>	O parceiro opera atualmente ou tem planos futuros para operar em <u>&lt;inserir países e/ou províncias de interesse&gt;</u> e o parceiro tem relações fortes com <u>&lt;inserir partes interessadas relevantes&gt;</u>	O parceiro opera em todos os domínios de atividade e tem relações fortes	O parceiro opera em algumas áreas de interesse e tem relações existentes	O parceiro atua em poucas áreas de interesse e tem poucas relações
<b>Outros fatores</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Quais são os seus outros fatores não negociáveis ao selecionar um potencial parceiro (por exemplo, custo/tempo de implementação da parceria)?</li> </ul>	O parceiro deve <u>&lt;inserir outros critérios ou fatores importantes&gt;</u>	O parceiro satisfaz e excede as expectativas	O parceiro corresponde às expectativas	O parceiro não corresponde às expectativas

## Recurso 3.2:

# Modelo de mapeamento do cenário de parceiros

**Porquê utilizá-lo:** para identificar os intervenientes relevantes que satisfazem os critérios de mapeamento definidos para compreender o cenário dos intervenientes com os quais pode potencialmente estabelecer parcerias.

### Atividade:

1. Realize uma investigação inicial através de pesquisas na Internet, análises de documentos ou entrevistas para identificar potenciais parceiros que cumpram os critérios do Recurso 3.1.
2. Preencha os resultados no modelo de mapeamento do cenário de parceiros (Recurso 3.2). As colunas com asterisco indicam informações obrigatórias e as colunas sem asterisco são facultativas.
3. Note-se que as colunas de pormenor do modelo são sugeridas, mas podem não ser exaustivas. Podem ser acrescentadas novas colunas consoante as necessidades.
4. Opcionalmente, nas colunas H - K, utilize os critérios de seleção para decidir entre uma pequena lista de parceiros (por exemplo, entre dois a três), avaliando cada parceiro numa escala Elevado/Médio/Baixo. Para cada critério, escreva a sua avaliação na célula.



*Transfira o modelo de mapeamento do cenário de parceiros [aqui](#)*



04

## Modelos para o foco e a conceção de parcerias

---

### Quando utilizar:

Quando um ou mais parceiros forem identificados e for necessário definir o objetivo da parceria e a forma como esta pode funcionar.

# Como podem os PNI/PAV definir o foco e a concepção da parceria?



**Questão chave:** Como podem os PNIs/PAVs definir o foco e concepção da parceria?



## OBJETIVOS

Desenvolver um entendimento mútuo sobre o funcionamento da parceria e o papel que cada parceiro pode desempenhar.



## RESULTADOS

Foco da parceria definido.

Formas de trabalho de parceria estabelecidas.



## QUANDO UTILIZAR

Para utilização dos PNI/PAV quando envolverem atores prioritários, para definirem como a parceria pode funcionar para o sucesso.



## ATIVIDADES E FERRAMENTAS



Iniciador de conversa para o foco e a concepção da parceria: se tiver pouco tempo, utilize este simples tema de conversa para responder à pergunta chave acima.

**Para discussões mais detalhadas, use as seguintes ferramentas e modelos:**



Recurso 4.1 Agenda do workshop sobre o foco da parceria: organize um debate para alinhar um foco de parceria compartilhado e formas de trabalho.



Recurso 4.2 Modelo de definição do foco da parceria: crie o foco e os objetivos da sua parceria e assuma um compromisso de ação com o(s) seu(s) parceiro(s).



Recurso 4.3 Considerações sobre a concepção de um modelo de parceria: elabore conjuntamente o seu modelo de parceria e formas de trabalho.



[Clique para voltar ao índice](#)

# Iniciadores de Conversa

## Foco e conceção da parceria

Utilize estas perguntas para iniciar a conversa com os parceiros identificados sobre qual poderá ser o objetivo específico e as formas de trabalhar nesta parceria.

**Quais os objetivos que esta parceria pretende atingir e como? Como poderá ser o sucesso?**

**Qual é o papel de cada parceiro? Que contributos pode cada parceiro dar?**

**De que recursos poderá esta parceria necessitar e como os poderá obter?**

**Qual o nível de formalidade e estrutura que esta parceria pode exigir?**

Consulte o exemplo de agenda de workshop e as ferramentas que se seguem para obter orientações mais detalhadas e passo a passo sobre como definir o foco, os objetivos e a conceção da parceria.

## Recurso 4.1:

# Agenda do Seminário sobre o Foco da Parceria

**Por que usá-lo:** Usar como uma agenda proposta para facilitar uma discussão inicial da parceria em torno da definição do foco da parceria e das formas de trabalhar futuramente.

### Atividade:

1. Usar a agenda de discussão e as ferramentas de apoio que se seguem para orientar a conversa inicial sobre como definir o foco de uma parceria e co-criar formas de trabalhar para a parceria.
2. Tenha em atenção que a agenda e as ferramentas que se seguem descrevem apenas um método de orientação deste tipo de discussão. Se desejar, ajuste esta abordagem com base nas especificidades das suas necessidades, limitações e recursos disponíveis.

Duração	Tópico	Agenda	Ferramentas de apoio
15 minutos		<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Chegada, boas-vindas e ordem de trabalhos (5 minutos):</b> faça as apresentações e reveja os objetivos do debate de hoje.</li><li>• <b>Apresentação dos Parceiros (10 minutos):</b> peça a cada parceiro inovador que se apresente ao grupo maior.</li></ul>	
25 min		<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Atividade de grupo (25 minutos):</b> defina o foco da sua parceria e comprometa-se a agir com os parceiros, respondendo às perguntas orientadoras e preenchendo as suas respostas no modelo de definição do foco da parceria (Recurso 4.2).</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• <a href="#">Recurso 4.2 Modelo de Definição do Foco da Parceria</a></li></ul>
40 minutos		<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Atividade de grupo (40 minutos):</b> estabeleça e alinhe os parâmetros de funcionamento da sua parceria, discutindo cada parâmetro e preenchendo o modelo de conceção do modelo de parceria (Recurso 4.3).</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• <a href="#">Recurso 4.3 Considerações sobre a Conceção do Modelo de Parceria</a></li></ul>
10 minutos		<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Resumo e Alinhamento do debate (10 minutos):</b> recapitule o seguinte:<ul style="list-style-type: none"><li>• <i>Quais são os pontos de ação deste debate, quem é responsável e quando é que devem ser realizados?</i></li><li>• <i>Quais são os próximos passos a dar?</i></li></ul></li></ul>	
Tempo total estimado: 1h30m		<i>*Nota: a ordem de trabalhos deste workshop pode ser combinada com o <a href="#">Recurso 5.1 Agenda do workshop de lançamento da parceria</a> numa única sessão</i>	

## Activo 4.2:

# Modelo de Definição do Foco da Parceria

**Porquê utilizá-lo:** para alinhar com os parceiros um foco e objetivos compartilhados para a parceria e criar compromissos para a ação.

### Preparação – Presencial:

1. Opcionalmente, pode alterar o modelo e acrescentar outras secções relevantes, se necessário.
2. Imprima ou recrie o modelo de definição do foco da parceria numa localização central visível para todos. Em caso de impressão, apague o texto a vermelho antes de imprimir.
3. Se houver um projetor disponível, considere a possibilidade de projetar o modelo numa tela.
4. Certifique-se de que tem canetas/lápis para os participantes utilizarem.

### Preparação – Virtual:

1. Opcionalmente, pode alterar o modelo e acrescentar outras secções relevantes, se necessário.
2. Compartilhe a sua tela com o modelo de definição do foco da parceria apresentado para que todos possam ver o modelo. Elimine o texto a vermelho antes da utilização.

### Atividade:

1. Discuta as questões orientadoras com os seus parceiros em cada secção do modelo.
2. Preencha as respostas às perguntas de orientação no modelo. Ao criar objetivos, utilize o sistema "SMART" (do inglês), tendo em mente as seguintes questões orientadoras:
  - O objetivo é suficientemente específico para ser claro?
  - Existe uma forma de medir o objetivo, ou de saber se o alcançou?
  - O objetivo é atingível e tem os recursos/capacidades para o alcançar?
  - O objetivo é relevante para o problema que está a tentar resolver?
  - Existe um cronograma associado ao objetivo?
3. Opcionalmente, no final, peça a cada parceiro para assumir um "compromisso de ação", assinando conjuntamente o documento de orientação da parceria.
4. Utilize este modelo preenchido para documentar o objetivo e o compromisso da parceria.

Defining the Partnership Focus	
<b>IDENTIFIED PROBLEM:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• What is the unmet need or identified obstacle we are trying to solve for?</li><li>• Who is the population affected by this problem?</li></ul>	
<b>PARTNERSHIP GOAL:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• What is this partnership aiming to achieve?</li><li>• Who might this partnership serve?</li></ul>	
<b>PROPOSED SOLUTION(S):</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• How might this partnership help solve for the unmet need?</li><li>• What specific ideas / solutions is your partnership seeking to implement to create change?</li></ul>	
<b>PARTNER 1 UNIQUE CONTRIBUTIONS:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• What knowledge or expertise does this partner bring?</li><li>• What human, financial, or technology resources can this partner provide?</li><li>• What relevant relationships does this partner have?</li><li>• How else might this partner contribute?</li></ul>	<b>PARTNER 2 UNIQUE CONTRIBUTIONS:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• What knowledge or expertise does this partner bring?</li><li>• What human, financial, or technology resources can this partner provide?</li><li>• What relevant relationships does this partner have?</li><li>• How else might this partner contribute?</li></ul>
<b>ENABLING FACTORS</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• What inputs or resources are needed to facilitate this partnership?</li></ul>	<b>TIMEFRAME</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• How long might partners take to implement this solution?</li></ul>
<b>Commitment to Action (Optional):</b>	
Signature, Partner 1	Date
Signature, Partner 2	Date

Imagem ilustrativa - Veja no próximo slide o modelo editável

# Foco da Parceria

## PROBLEMA IDENTIFICADO:

- Qual é a necessidade não satisfeita ou a lacuna identificada que estamos a tentar resolver?
- Qual é a população afetada por este problema?

## OBJETIVO DA PARCERIA:

- O que é que esta parceria pretende alcançar?
- A quem é que esta parceria pode servir?

## SOLUÇÕES PROPOSTAS:

- Como é que esta parceria pode ajudar a resolver a necessidade não satisfeita?
- Que ideias/soluções específicas a sua parceria está a tentar implementar para criar a mudança?

## CONTRIBUIÇÕES ÚNICAS DO PARCEIRO 1:

- Que conhecimentos ou competências traz este parceiro?
- Que recursos humanos, financeiros ou tecnológicos pode este parceiro fornecer?
- Que relações relevantes tem este parceiro?
- De que outra forma é que este parceiro pode contribuir?

## CONTRIBUIÇÕES ÚNICAS DO PARCEIRO 2:

- Que conhecimentos ou competências traz este parceiro?
- Que recursos humanos, financeiros ou tecnológicos pode este parceiro fornecer?
- Que relações relevantes tem este parceiro?
- De que outra forma é que este parceiro pode contribuir?

## FATORES DE VIABILIZAÇÃO

- Que contributos ou recursos são necessários para facilitar esta parceria?

## CRONOGRAMA

- Quanto tempo poderão os parceiros demorar a implementar esta solução?

Compromisso de  
ação (opcional):

Assinatura, Parceiro 1

Data

Assinatura, Parceiro 2

Data

## Recurso 4.3:

# Considerações sobre a Conceção de um Modelo de Parceria

**Porquê utilizá-lo:** para utilizar como questões orientadoras ou considerações aquando da conceção do seu modelo de parceria, a fim de alinhar as formas de trabalho futuras.

### Preparação – Presencial:

1. Opcionalmente, modifique as considerações e acrescente outras perguntas relevantes, se necessário.
2. Imprima as considerações sobre o modelo de parceria de modo a que haja cópias suficientes para todos os participantes verem.
3. Se houver um projetor disponível, pondere projetar as considerações numa tela..

### Preparação – Virtual:

1. Opcionalmente, modifique as considerações e acrescente outras perguntas relevantes, se necessário.
2. Compartilhe a sua tela com as considerações apresentadas para que todos possam ver.

### Atividade:

1. Discuta cada consideração de conceção do modelo de parceria colocando as questões para discussão.
2. Veja os exemplos ilustrativos à direita de cada questão de debate para obter inspiração.
3. Documente quaisquer questões em aberto ou outros pormenores que precisem de ser clarificados e alinhe com os parceiros em conformidade (considere a possibilidade de marcar uma ou duas reuniões de acompanhamento para o fazer).

Partnership Model Considerations	
Discussion Questions	Illustrative Examples
 <b>Enabling Resources</b> What resources might this partnership need? Who is providing these resources? How might we gain these resources?	<ul style="list-style-type: none"><li>• Goods, services, and in-kind contributions from partnership members (e.g. motorcycles, computers)</li><li>• Contributions from greater community (e.g. participatory budgeting)</li><li>• Investment from external national, regional, global funders (e.g. grants from WHO AFRO or Gavi)</li></ul>
 <b>Partnership Agreement</b> What type of agreement might the partnership commit to? What level of formality is desired?	<ul style="list-style-type: none"><li>• Partnership agreement is symbolic and/or oral (e.g. handshake agreement)</li><li>• Partnership agreement through coordinated strategy and activities (e.g. health workers vaccinate during religious gatherings)</li><li>• Partnership agreement formalized through a legal agreement (e.g. Memorandum of Understanding)</li></ul>
 <b>Partnership Benefits</b> What is the type of value this partnership is seeking to add? What type of value might each partner bring?	<ul style="list-style-type: none"><li>• Partners share knowledge, data, and/or expertise to scale solutions (e.g. mothers share knowledge of unimmunized children)</li><li>• Partners mobilize resources to provide implementation support or service delivery (e.g. local business donates hygiene supplies)</li><li>• Partners work to design, strengthen and enforce norms and standards (e.g. ensuring that population vaccination needs are routinely reviewed)</li></ul>
 <b>Partnership Duration</b> What initial engagement type might this partnership commit to? How long might this partnership last?	<ul style="list-style-type: none"><li>• Partnership is indefinite and ongoing as long as mutually beneficial</li><li>• Partnership based upon completion towards a specific project or goal (e.g. delivery of 6,000 vaccines)</li><li>• Partnership based upon an agreed-upon length of time (e.g. 3 years)</li><li>• Partnership based upon utilization of an agreed-upon resource (e.g. \$10,000 funding used)</li></ul>
 <b>Monitoring &amp; Evaluation</b> How might this partnership know if it's successful? What metrics may be tracked? How might they be tracked?	<ul style="list-style-type: none"><li>• Partners hold feedback or self-evaluation discussions to gauge partnership progress</li><li>• Partners evaluate success using structured tools such as surveys to gain feedback and gauge progress</li><li>• Partners jointly define and track various and quantitative metrics against progression towards goals</li></ul>

*Imagens ilustrativas - Veja nos próximos slides os modelos editáveis*

# Considerações sobre o Modelo de Parceria

Perguntas para discussão	Exemplos ilustrativos
 <p><b>Recursos de viabilização</b> De que recursos poderá esta parceria necessitar? Quem vai fornecer estes recursos? Como podemos aceder a esses recursos?</p>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Bens, serviços e contribuições em espécie dos membros da parceria (por exemplo, motocicletas, computadores)</li><li>• Contribuições da comunidade em geral (por exemplo, orçamento participativo)</li><li>• Investimento de financiadores externos nacionais, regionais e mundiais (por exemplo, subvenções da OMS, AFRO ou Gavi)</li></ul>
 <p><b>Acordo de parceria</b> Que tipo de acordo pode a parceria assumir? Que nível de formalidade é pretendido?</p>	<ul style="list-style-type: none"><li>• O acordo de parceria é simbólico e/ou oral (por exemplo, acordo de aperto de mão)</li><li>• Acordo de parceria através de uma estratégia e atividades coordenadas (por exemplo, os profissionais de saúde vacinam durante os encontros religiosos)</li><li>• Acordo de parceria formalizado através de um acordo legal (por exemplo, Memorando de Entendimento)</li></ul>
 <p><b>Benefícios da parceria</b> Qual é o tipo de valor que esta parceria pretende acrescentar? Que tipo de valor pode cada parceiro trazer?</p>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Os parceiros compartilham conhecimentos, dados e/ou experiência para escalar soluções (por exemplo, as mães compartilham conhecimentos sobre crianças não imunizadas)</li><li>• Os parceiros mobilizam recursos para fornecer apoio à implementação ou à prestação de serviços (por exemplo, uma empresa local doa material de higiene)</li><li>• Os parceiros trabalham para conceber, reforçar e aplicar normas e padrões (por exemplo, assegurar que as necessidades de vacinação da população são revistas regularmente)</li></ul>
 <p><b>Duração da parceria</b> Com que tipo de envolvimento inicial é que esta parceria se pode comprometer? Quanto tempo poderá durar esta parceria?</p>	<ul style="list-style-type: none"><li>• A parceria é indefinida e contínua, enquanto for mutuamente benéfica</li><li>• Parceria baseada na conclusão de um projeto ou objetivo específico (por exemplo, entrega de 6000 vacinas)</li><li>• Parceria com base num período de tempo acordado (por exemplo, 3 anos)</li><li>• Parceria baseada na utilização de um recurso acordado (por exemplo, financiamento de 10.000 dólares utilizado)</li></ul>
 <p><b>Monitorização e avaliação</b> Como é que esta parceria pode saber se é bem-sucedida? Que indicadores podem ser monitorizados? Como é que podem ser acompanhados?</p>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Os parceiros realizam debates de feedback ou de autoavaliação para medir o progresso da parceria</li><li>• Os parceiros avaliam o sucesso utilizando ferramentas estruturadas, tais como inquéritos, para obter feedback e medir o progresso</li><li>• Os parceiros definem e acompanham conjuntamente vários indicadores quantitativos em relação à progressão para os objetivos</li></ul>



05

## Recursos para lançar e gerir atividades de parceria

---

### Quando utilizar:

Planeamento do lançamento da parceria, reuniões contínuas e um plano de ação para as atividades

# Como podem os PNI/PAV facilitar o lançamento e as reuniões em curso e as atividades dos parceiros para mobilizar uma parceria?



**Pergunta chave:** como podem os PNI/PAV facilitar o lançamento e as reuniões e atividades contínuas dos parceiros para mobilizar uma parceria?



## OBJETIVOS

Parceria lançada, cadências de reuniões definidas e plano de ação de alto nível em vigor



## RESULTADOS

Cadência de parceria definida.

Elaboração do plano de ação da parceria.



## QUANDO UTILIZAR

Para uso dos PNIs/PAVs, uma vez selecionado um parceiro com o qual se comprometam, a fim de lançar a parceria e definir as respectivas atividades.



## ATIVIDADES E FERRAMENTAS



Iniciador de conversa para lançamento e facilitação: se tiver pouco tempo, utilize este simples tema de conversa para responder à pergunta chave acima.

Para discussões mais detalhadas, use as seguintes ferramentas e modelos:



Recurso 5.1 Agenda do Workshop de Lançamento: facilitar um workshop para alinhar um foco de parceria compartilhado e formas de trabalho.



Recurso 5.2 Modelo de Plano de Ação da Parceria: delinear as atividades da parceria e o calendário para as realizar.



Recurso 5.3 Perguntas Orientadoras para Alinhar uma Cadência de Parceria: discutir e alinhar a forma como os parceiros se devem reunir e manter-se informados sobre as atividades.



[Clique para voltar ao índice](#)

# Iniciadores de Conversa para lançamento e gestão

## Lançamento e Gestão das Atividades da Parceria

Utilize estas perguntas para orientar uma conversa de lançamento da parceria com os parceiros identificados e alinhe as principais decisões para operacionalizar a parceria:

Que atividades específicas pode cada parceiro comprometer-se a realizar e até quando?

Como é que os parceiros podem coordenar as atividades para garantir progressos contínuos?

Como e quando é que os parceiros podem comunicar entre si?

Que tipo de informação é importante que os parceiros compartilhem entre si?

Consulte o exemplo de agenda de workshop e de ferramentas que se segue para obter orientações mais detalhadas e passo a passo sobre como lançar e gerir reuniões e atividades de parceria.

## Recurso 5.1:

# Agenda do Workshop de Lançamento da Parceria

**Porquê utilizá-lo:** como proposta de agenda para facilitar uma discussão de lançamento com os parceiros para cocriar um plano de parceria e definir a cadência da parceria.

### Atividade:

1. Utilize a agenda de discussão e as ferramentas de apoio que se seguem para orientar uma discussão de lançamento e alinhar as decisões chave para as operações da parceria.
2. Note-se que a agenda e as ferramentas que se seguem descrevem apenas um método para facilitar este tipo de conversa. Se desejar, ajuste esta abordagem com base nas suas necessidades específicas, restrições e recursos disponíveis.

Duração	Tópico	Agenda	Ferramentas de apoio
10 minutos			
1 hora		<b>Atividade de grupo (1 hora):</b> criar um plano de ação da parceria que defina o calendário, as principais atividades e os marcos que os parceiros poderão ter de cumprir para atingir os objetivos de parceria definidos.	<ul style="list-style-type: none"><li>• <a href="#">Recurso 5.2 Modelo de Plano de Ação da Parceria</a></li></ul>
15 minutos		<b>Discussão em grupo (15 minutos):</b> alinhar a frequência das reuniões, outros métodos de comunicação e os tópicos que devem ser abordados durante as reuniões regulares da parceria.	<ul style="list-style-type: none"><li>• <a href="#">Recurso 5.3 Perguntas Orientadoras para Alinhar a Cadência da Parceria</a></li></ul>
5 minutos		<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Resumo e alinhamento do debate (5 minutos):</b> discuta as seguintes perguntas, documente as respostas e envie-as a todos os participantes após o debate:<ul style="list-style-type: none"><li>• <i>Quais são os pontos de ação deste debate, quem é responsável e quando é que devem ser realizados?</i></li><li>• <i>Que questões ainda estão em aberto?</i></li></ul></li></ul>	
Tempo total estimado: 1h30m		<i>*Nota: a ordem de trabalhos deste workshop pode ser combinada com a ordem de trabalhos do <a href="#">Recurso 4.1 Agenda do Seminário sobre o Foco e Formas de Trabalho da Parceria</a> numa única sessão</i>	

## Recurso 5.2:

# Modelo de Plano de Ação da Parceria

**Porquê utilizá-lo:** para delinear as atividades e o calendário que os parceiros poderão ter de realizar para atingir os objetivos da parceria

### Preparação – Presencial:

1. Opcionalmente, modifique o modelo de plano de ação se houver outras colunas ou detalhes relevantes que pretenda acrescentar. Elimine o texto a vermelho antes da utilização.
2. Imprima cópias suficientes do modelo de plano de ação da parceria para garantir que haja pelo menos 1 por solução proposta..
3. Certifique-se de que tem canetas/lápis para os participantes utilizarem.

### Preparação – Virtual:

1. Opcionalmente, modifique a cronologia do plano de ação se houver outras colunas ou detalhes relevantes que pretenda acrescentar. Elimine o texto a vermelho antes da utilização.
2. Envie por email cópias do modelo de plano de ação da parceria a todos os participantes.

### Atividade:

1. Escrever a solução para a qual está a criar um plano de ação no topo do modelo.
2. Identificar as principais atividades que devem ser realizadas para que a solução seja implementada.
3. Nas respetivas linhas, preencher os detalhes relevantes para cada atividade.

**Partnership Action Plan**

Proposed Solution:

#	What key activities are required to implement this solution and what are the expected results?	Who is responsible? Who else may support?	What is the expected completion date of this activity?	Additional comments - What skills, resources or assets may be needed? What dependencies are there?
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				
9				
10				
#	<Add/delete rows as needed>			

*Imagem ilustrativa - Veja nos próximos slides os modelos editáveis*

# Plano de Ação da Parceria

Solução proposta:

#	Que atividades chave são necessárias para implementar esta solução e quais são os resultados esperados?	Quem é o responsável? Quem mais pode apoiar esta atividade?	Qual é a data prevista para a conclusão desta atividade?	Comentários adicionais - Que competências, recursos ou ativos poderão ser necessários? Que dependências existem?
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				
9				
10				
#	<Adicione/apague linhas conforme necessário>			

## Recurso 5.3:

# Perguntas Orientadoras para Alinhar a Cadência da Parceria

**Porquê utilizá-lo:** para acordar uma cadência de parceria para os parceiros se reunirem, trabalharem em conjunto e se manterem mutuamente informados sobre as atividades.

### Atividade:

1. Coloque as "Perguntas orientadoras para alinhar a cadência da parceria", à esquerda, aos parceiros, para que discutam e alinhem a forma e o momento em que os parceiros se devem manter mutuamente informados sobre as atividades. Estas devem ser utilizadas aquando do lançamento.
2. Utilize as "Sugestões de temas para as reuniões de parceria em curso", à direita, como sugestão de ordem de trabalhos para as reuniões de controlo da parceria no futuro. Opcionalmente, modifique-os e acrescente tópicos adicionais, se necessário. Estes devem ser utilizados como um enquadramento útil para as reuniões em curso.

### Perguntas orientadoras sobre a cadência da parceria (Lançamento)

- Como e quando é que os parceiros devem apresentar relatórios e a quem?
- Que métodos podemos utilizar para comunicar (por exemplo, reuniões presenciais ou virtuais, atualizações semanais por email, grupos de WhatsApp, etc.)?
- Quem pode organizar as reuniões de gestão?
- Quem tem de estar presente nestas reuniões?
- Que temas queremos abordar nestas reuniões?
- Como e quando podemos planear a avaliação dos progressos?
- Quem poderá ser responsável por assegurar uma comunicação e coordenação definidas e eficazes?

### Sugestões de tópicos para as reuniões de parceria em curso

- Qual é o ponto de situação atual de cada iniciativa? Cada projeto deve ser objeto de acompanhamento e partilhar os progressos recentes, os principais destaques e os dados relevantes desde a última verificação.
- O que está a correr bem? Porque é que está a correr bem?
- O que poderia correr melhor?
- Como é que os outros parceiros podem apoiar? Se os parceiros não puderem apoiar, quem é que podemos querer envolver fora da parceria?
- Identificou novas oportunidades para aumentar o valor da parceria ou garantir o seu êxito?
- Quais são os próximos passos a dar a partir daqui? Esclareça os itens de ação, quem é responsável e quando devem ser concluídos. Documente quaisquer tópicos restantes que não tenham sido abordados para serem tratados na próxima reunião.



06

## Modelo de Questionário sobre as Parcerias e Retrospectiva

---

**Quando utilizar:**

Para avaliar a eficácia da sua parceria e identificar áreas a melhorar

# Como podem os PNIs/PAVs saber se a parceria está a funcionar bem, e o que podem fazer para melhorar?



**Questão chave:** como é que os PNI/PAV podem saber se a parceria está a funcionar bem e o que podem fazer para melhorar?



## OBJETIVOS

Compreender o que está e o que não está a correr bem na parceria e que medidas podem ser tomadas para a melhorar.



## RESULTADOS

Feedback e reflexões significativos sobre a parceria e ideias para melhorar.



## QUANDO UTILIZAR

Para os PNI/PAV utilizarem em intervalos significativos (por exemplo, aos 6 meses, 1 ano) para medir o sucesso da parceria.



## ATIVIDADES E FERRAMENTAS



Iniciador de conversa para reflexão e melhoria: se tiver pouco tempo, utilize este simples tema de conversa para responder à pergunta chave acima.

Para discussões mais detalhadas, use as seguintes ferramentas e modelos:



Recurso 6.1 Questionário de Reflexão sobre a Parceria: envie um questionário aos parceiros para acompanhar e obter feedback sobre a parceria.



Recurso 6.2 Modelo de Discussão Retrospectiva: incentive um diálogo aberto sobre a parceria através de uma discussão retrospectiva uma ou duas vezes por ano.



[Clique para voltar ao índice](#)

# Iniciadores de Conversa para Avaliar e Melhorar

Questionário e retrospectiva da parceria

Utilize estas perguntas para orientar os parceiros na reflexão sobre a parceria e para os ajudar a refletir sobre a forma como a parceria pode continuar a melhorar.

Como e quando é que os parceiros planeiam analisar os progressos e o impacto da parceria?

Esta parceria agrega valor a cada parceiro e à imunização?

O que está a funcionar bem na parceria?

Como podemos melhorar a nossa parceria?

Consulte os exemplos de ferramentas que se seguem para obter orientações mais pormenorizadas e passo a passo sobre a forma de obter feedback sobre o bom funcionamento da parceria e facilitar as conversas de reflexão.

## Recurso 6.1:

# Questionário de Reflexão sobre a Parceria

**Porquê utilizá-lo:** para fazer o acompanhamento dos parceiros e obter feedback sobre a forma como a parceria está a funcionar, se está a ter o efeito pretendido e quaisquer ideias para melhorar.

### Preparação – Presencial:

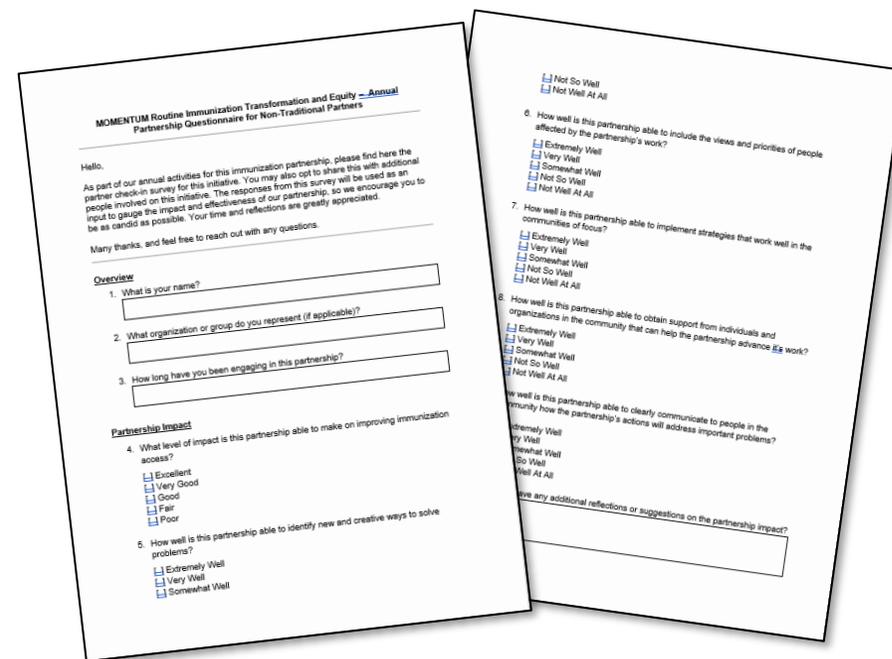
1. Veja e modifique as perguntas sugeridas no questionário anual de parceria.
2. Imprima o questionário e partilhe-o com vários parceiros inovadores com um prazo de resposta.

### Preparação – Virtual:

1. Veja e modifique as perguntas sugeridas no questionário anual de parceria.
2. Preencha o questionário numa ferramenta de inquérito à sua escolha (por exemplo, [Google Forms](#), [SurveyMonkey](#)) e compartilhe com vários parceiros inovadores com um prazo para responder.

### Atividade:

1. Enviar o questionário aos parceiros com um prazo para responder – considerar a possibilidade de o enviar anualmente.
2. Sintetizar as conclusões do inquérito e utilizar as respostas para informar o planeamento estratégico para o próximo ano de parceria.



Transfira o Questionário Anual de Parceria [aqui](#)

## Recurso 6.2:

# Modelo de Discussão Retrospectiva

**Porquê utilizá-lo:** para facilitar uma conversa aberta e de reflexão com os parceiros sobre a parceria e a forma como esta pode ser melhorada.

### Preparação – Presencial:

1. Recrie o modelo de discussão retrospectiva num quadro físico.
2. Opcionalmente, se pretender adicionar mais estrutura à conversa, adicione as linhas que quiser com categorias. As categorias podem incluir diferentes áreas de foco para discussão (por exemplo, coordenação de parceiros, gestão de recursos).
3. Certifique-se de que tem notas adesivas e canetas/lápis para os participantes usarem.

### Preparação – Virtual:

1. Recrie o modelo de discussão retrospectiva numa ferramenta de colaboração virtual, como o Mural.
2. Opcionalmente, se pretender adicionar mais estrutura à conversa, adicione as linhas que quiser com categorias. As categorias podem incluir diferentes áreas de foco para discussão (por exemplo, coordenação de parceiros, gestão de recursos).

### Atividade:

1. Instalar o quadro de discussão retrospectiva num local físico facilmente acessível a todos os participantes.
2. Pedir aos participantes que escrevam as suas reflexões, uma por cada nota autocolante, e que as acrescentem ao quadro:
  - *Começar – O que devemos começar a fazer? (as nossas oportunidades)*
  - *Parar – O que devemos deixar de fazer? (as nossas fraquezas)*
  - *Continuar – O que devemos continuar a fazer? (os nossos pontos fortes)*
3. Discutir e organizar as notas autocolantes com itens semelhantes em grupos no quadro.
4. Discutir as causas profundas dos problemas críticos e a forma de os resolver.
5. Documentar os conhecimentos adquiridos na reunião de retrospectiva para os transformar numa lista clara de ações e responsáveis.

Start – What should we start doing?	Stop – What should we stop doing?	Continue – What should we keep doing?

*Imagem ilustrativa - Veja nos próximos slides os modelos editáveis*

# Discussão Retrospectiva



Começar – O que devemos começar a fazer?

Parar – O que devemos deixar de fazer?

Continuar – O que devemos continuar a fazer?

--	--	--

# THANK YOU

A MOMENTUM Routine Immunization Transformation and Equity é financiada pela Agência dos EUA para o Desenvolvimento Internacional (USAID) e implementada pela JSI Research & Training Institute, Inc (JSI), juntamente com a PATH, Accenture Development Partnerships, Results for Development, CORE Group e The Manoff Group ao abrigo do acordo de cooperação da USAID #7200AA20CA00017. O conteúdo deste documento é da exclusiva responsabilidade da JSI e não reflecte necessariamente os pontos de vista da USAID ou do Governo dos Estados Unidos.



Visitar  
[usaidmomentum.org](https://usaidmomentum.org)



@USAID\_MOMENTUM



@USAIDMOMENTUM



USAID MOMENTUM



USAID MOMENTUM