

## Raport narativ Fondul Resurse pentru Viabilitate

### 1. Date de identificare

<b>Numele organizației: Asociația Părinților din Școala 179</b>	
<b>Titlul proiectului: “Vecinii”</b>	
<b>Coordonator proiect: Manuela Nae</b>	
	<b>Suma finanțată RON 5.000</b>

### 2. Măsura în care au fost îndeplinite obiectivele proiectului (faceți referire la obiective și în parametri cantitativi)

*Vecinii 2%- 52,24%*  
*Vecinii fără 2 %- 186,78%*  
*Abordări companii- 76,20%*  
*Cotizații Membrii- 29,86%*  
*Bază de date- 63,5%*

### 3. Care au fost activitățile desfășurate în cadrul proiectului (descrieți activitățile în ordinea cronologică pe un calendar al proiectului). Dacă au existat modificări față de planul propus inițial, vă rugăm să detaliați la observații de ce au existat modificări și în ce au constat.

Luna	Activitatea	Desfășurare	Observații
August - Octombrie 2009	Planificarea campaniei Vecinii	Realizarea planului de activitate detaliat și stabilirea echipei și a rolurilor Depunerea aplicație. Demararea formalităților de semnare a contractului de finanțare.	
Octombrie 2009 –februarie 2010	Stabilirea responsabilităților în cadrul echipei de proiect. Promovarea proiectului pe site-ul asociației. Confectionarea și amplasarea a 5 cutii de donatii în colaborare cu comunitatea locala	1.Ulterior aprobării cererii de finanțare a fost organizată o masă rotundă unde s-au stabilit responsabilități în cadrul echipei de proiect, 2.Au fost achiziționate și amplasate 5 cutii de donatii, prin abordări personale ale părinților cu afaceri în imediata vecinătate a școlii( CrisTim, supermarket Ioana, farmacia Humanitas, cofetaria Alex) – <b>Anexa 1.</b>	2. Inițial proiectul viza doar 3 cutii. Cu acordul prealabil al finanțatorului am reușit să realizăm 5 cu dimensiuni reduse și cu economie de buget (833 lei în loc de 1068,332 solicitati).

	din vecinatatea scolii. Demararea formalitatilor pentru obtinerea autorizarii ca "operator de date cu caracter personal".	3. Urmare a demersurilor facute, asociatiatia este "Operator de date cu caracter personal nr. 14085"( <a href="http://www.parinti179.org.ro">www.parinti179.org.ro</a> )	
<b>Octombrie 2009-februarie 2010</b>	Contactarea companiilor din zona in Campania Vecinii cu 2%	Stabilirea companiilor de abordat pentru 2% spre a obtine cele 1000 formulare 2%	<b>Anexa 0</b>
<b>Octombrie 2009-februarie 2010</b>	Contactarea vecinilor din imprejurimi spre a deveni donatori	Intalniri in cadrul proiectului Vecinii, invitatii la evenimentele copiilor, abordarea lor de catre reprezentantii asociatiei	Din nefericire această activitate nu a mai putut fi realizată pe întreaga perioada de derulare a proiectului datorită agravării stării de sănătate a d-nei Camellia State, membru al echipei de proiect
<b>Octombrie 2009- iunie 2010</b>	Contactarea a 30 de companii	Stabilirea de intalniri cu managerii companiilor spre a obtine donatii lunare pentru activitati, invitarea acestora la evenimente, colindarea	Rezultatele acestui demers au fost obținerea aprobării de a amplasa urnele pentru donații și mici discount-uri la furnizarea de servicii.
<b>Decembrie 2009 Decembrie 2010</b>	Organizarea și însoțirea elevilor pentru participarea la diverse concursuri	1.Organizarea deplasărilor ( părinți disponibili, transport, cazare) pentru participarea elevilor școlii la competiții naționale și internaționale 2. Organizarea în colaborare cu conducerea școlii 179 , Primăria Sectorului 1și Federația Română de Go a Campionatului Național de Go pentru junioripentru grupele de vârstă sub 10 și sub 12 ani(08-11 aprilie 2011) Asociatia parintilor a oferit materiale promotionale si premiile la acest concurs in valoare de 2700 lei, promovând proiectul de atragere a fondurilor de către organizație	Cup aAmbasadorului( internațional) , decembrie 2009 –6 victorii din 6 partide- Alexandru Nae; Campionat Național Școlar , februarie 2010 –campion național la sub 14 ani- Alexandru Nae; campioană națională la echipe- echipa școlii 179, Campionatul European de Juniori, Sibiu, 4-7 martie 2010 – Silvestru State, vicecampion European la sub 10 ani <a href="http://www.adevarul.ro/locale/bucuresti/Silvestru_State_a_luat_argintul_la_Europenele_de_go_0_245375478.html">http://www.adevarul.ro/locale/bucuresti/Silvestru_State_a_luat_argintul_la_Europenele_de_go_0_245375478.html</a> Congresul European de go, 23 iulie-7 august, Tampere. Finlanda – Aur la concursul de copii, Silvestru State, Argint la concursul de 9x9, Alexandru Nae
<b>Decembrie 2010 Martie 2011</b>	Scriere de aplicații grant	S-a lucrat în colaborare cu Federația Romană de Go și Asociația Saijo la realizarea unui proiect de promovare a Go-ului în școli cu finanțare de către Ambasada Japoniei	Forma scrisă a proiectul a fost realizată și depusă la Ambasada Japoniei pentru a fi trimis în Japonia prin canalele diplomatice spre studiu. Din cauza situației financiare mondiale, guvernul Japonez a anunțat înaintea termenului limită de depunere a aplicațiilor că anul acesta nu dispune de fonduri de finanțare pentru proiecte.
<b>Martie - Aprilie</b>	Contactarea parintilor si a companiilor din zona in cadrul campaniei 2%. Colectarea donatiilor obtinute de la comunitate Marirea bazei de date.	1.Elaborarea si multiplicarea scrisorilor de abordare personala; 2.Multiplicarea formularelor 230; 3.Participarea in cadrul lectoratelor cu parintii in conformitate cu graficul stabilit, distribuirea formularelor si a scrisorilor multiplycate, contactarea parintilor in vederea implicarii si a obtinerii calitatii de membru al asociatiei; 4. In conformitate cu cerintele Legii nr.677/2001 modificata si completata si ale Legii nr. 506/2004, Asociatia este "Operator de date cu caracter personal nr. 14085". In colaborare cu conducerea scolii si cu acordul scris al parintilor am reusit sa majoram baza noastra de date referitoare la potentialii donatori. 5.Colectarea donatiilor acumulate in cele 5 cutii.(Anexa1)	În baza graficului lectoratelor cu părinții elaborat de școală, membrii echipei de proiect au elaborat un program, astfel încât, în funcție de programul individual să se asigure participarea la majoritatea întâlnirilor. Dovezile aferente achitării contribuției noilor membri se regăsesc în <b>Anexa 12</b> (chitanțe), respectiv <b>Anexa 13</b> (extras de cont)
Mai – Iunie	Finalizarea campaniei 2%. .Organizarea activităților de 1 Iunie Promovarea proiectului	1.Colectarea formularelor completate si depunerea lor la administratia financiara. 2.Abordari personale in vederea obtinerii fondurilor necesare organizarii activitatilor preconizate pentru sarbatorirea zilei de 1 iunie 3.Organizarea premierii castigatorilor concursului" Cele mai multe formulare 230 colectate". Premianții au petrecut de 1 Iunie – o zi la Stalingrad! ( <b>Anexa2</b> )	1.Au fos depuse de catre asociatie 270 de formulare 230. 2.S-a realizat implicarea parintilor si asigurarea transportului copiilor de la scoala la petrecere si inapoi la scoala. 3.Urmare a abordarilor personale a fost obtinut un discount de 64 % din costul biletelor de intrare la Stalingrad Laser Zone. În cadrul activităților a fost promovat proiectul

		4. De 1 Iunie a fost organizată cu ajutorul a doi animatori o activitate interactivă pentru elevii claselor I-IV. 5. Abordarea părinților în cadrul activităților inițiate pentru a devenii membrii ai asociației	
Iunie -August	Organizarea și realizarea taberei de vară pentru 20 de elevii cu rezultate deosebite	Contactarea conducerii Taberei Luminița pentru rezervarea locurilor și negocierea contractului de prestări servicii Elaborarea în parteneriat cu școala a listei copiilor beneficiari și a cadrelor didactice însoțitoare Contactarea părinților pentru solicitarea acordului prealabil Achitarea serviciilor conform contractului și achiziționarea biletelor de transport CFR	Tabara de 7 zile de la Eforie Nord (tabara Luminita) pentru cei 20 de elevi cu rezultate deosebite la învățatura și situații financiare deficitare a avut un real succes și a adus un plus de imagine Asociației și proiectului. A beneficiat de mediatizare( <a href="http://www.jurnalul.ro/stire-observator/protectia-copilului-intre-desuet-si-mila-publica-549489.html">http://www.jurnalul.ro/stire-observator/protectia-copilului-intre-desuet-si-mila-publica-549489.html</a> ). și sponsorizări. Partenerul nostru SC Vanimar Srl a oferit un discount pentru pretul taberei organizate de 200 lei (10 lei din costul fiecărui bilet) iar transportul în valoare de 1000 lei a fost suportat de un sponsor care a dorit sa nu-si decline identitatea(chitanța nr. 250/2010) <b>Anexa 12</b>
<b>14-29 iulie 2010</b>	Raportare intermediară	S-a realizat o raportare intermediară pentru stabilirea stadiului în care se află implementarea proiectului comparativ cu situația prognozată	Raportarea s-a finalizat și trimis către finanțator în termenul solicitat de acesta.
Iulie – August 2010	Realizarea și multiplicarea materialelor necesare abordării companilor.	1.Elaborarea draft-urilor și a solicitării de oferte; 2.Contractarea serviciilor de realizare a materialelor promotionale. 3.Stabilirea listei companiilor care vor fi abordate începând cu luna septembrie.	
<b>Septembrie – Noiembrie 2010</b>	Contactarea părinților din școala	Prezentarea raportului de activitate al asociației pentru prima jumătate a anului calendaristic și a rezultatelor intermediare ale proiectului în cadrul Consiliului Reprezentativ al Părinților; Prezentarea ofertei educaționale a asociației pentru anul școlar 2010-2011. Organizarea cursurilor de Go și teatru cu facilități de plată pentru membrii asociației. Cresterea numărului de membri ai asociației ce plătesc cotizație, întâlniri cu aceștia în ședințele cu părinții și solicitarea de a deveni membru	<b>Anexa 3</b>
Decembrie 2010 Ianuarie 2011	Colectarea donațiilor de la comunitate Abordarea unor companii, potențiali sponsori, prin intermediul părinților membrii sau nemembrii ai asociației.	1.S-a procedat la colectarea donațiilor și depunerea la bancă a sumelor rezultate; 2.S-au distribuit mape de prezentare a asociației și a proiectului de strângere de fonduri în care este implicată părinților pentru abordarea diferitelor companii, potențiali sponsori. 3. S-a organizat de către părinți în colaborare cu instructorul de Go concursul de finalizare a cursului de începători.( <b>Anexa 4</b> )	<b>1.Anexa 1</b>  <b>2.Anexa 5</b>  3.S-a obținut o sponsorizare de 6584 lei din partea pentru susținerea financiară a deplasărilor copiilor jucători de Go la concursuri( contract nr. 36/20.12.2010 – S.C. Humanitas CD SRL, contract nr. 37/20.12.2010- SC Humanitas Medical SRL, Contract nr. 38/20.12.2010 SC Med Anima Farm SRL) <b>Anexa 14</b> <a href="https://sites.google.com/site/evgc2011/">https://sites.google.com/site/evgc2011/</a>
<b>Februarie 2011</b>	Realizarea de materiale promoționale și urne de donații	Realizarea a două roll-up pentru mărirea gradului de vizibilitate în cadrul activităților ce vor fi organizate de către organizație Realizarea a încă două urne de donații pentru amplasarea lor în spații comerciale din vecinătatea școlii	<b>Anexa 6</b>
<b>Permanent</b>	Promovare	Promovarea Asociației și a proiectului cu ocazia tuturor activităților desfășurate de aceasta	
<b>Permanent</b>	Monitorizare	Activitățile de monitorizare s-au desfășurat pe parcursul întregii perioade de implementare a	Una dintre probleme o reprezintă rata de răspuns a comunității, care este greafată de lipsa de dorință de implicare, de lipsa unei culturi a voluntariatului, de

		proiectului în scopul remedierii potențialelor disfuncționalități	percepția distorsionată asupra noțiunii de EDUCAȚIE. Cealaltă problemă majoră a constituit-o problema de sănătate a unuia dintre membrii echipei de proiect. Și în al treilea dar nu în cel din urmă rând a constituit-o confruntarea zilnică a membrilor echipei de proiect cu propriile probleme personale.
15februarie-01 martie	Raportare finală	S-a realizat raportarea finală cu privire la rezultatele cantitative și calitative obținute prin implementarea proiectului, precum și o raportare la rezultatele preconizate în faza de elaborare a proiectului	

#### 4. Care au fost grupurile țintă atinse în proiect? Menționați

- **tipul de donatori abordați:** *părinții, rudele și apropiații acestora, campanile din comunitate, companiile la care lucrează sau cu care au legături de colaborare părinții, foști elevi ai școlii, vecini.*
- **modul în care s-au făcut solicitările și măsura în care grupurile abordate au răspuns pozitiv la metodă :** *solicitările au fost făcute cu ocazia întâlnirilor organizate cu ocazia desfășurării diverselor evenimente din viața școlii, abordărilor directe și a relațiilor interpersonale . Rata de răspuns a comunității, este greșită de lipsa de dorință de implicare, de lipsa unei culturi a voluntariatului, de percepția distorsionată asupra noțiunii de EDUCAȚIE.*
- **numărul aproximativ al celor abordați din fiecare grup țintă, :** *1500 de părinți și familiile acestora( printre care se numără și foști elevi ai școlii) , abordarea a aproximativ 25 de agenți economici din imediata apropiere a școlii și altor 10 din sectorul 1.*
- **donăția medie făcută de fiecare tip de donator:** *Donățiile făcute au fost colectate prin intermediul urnelor confecționate în acest scop. În această situație, calculul donației medii este un deziderat greu de atins.*

#### 5. Care au fost produsele și materialele utilizate în cadrul proiectului și cum au fost folosite în cadrul proiectului? (ce canale ați folosit, către ce grupuri țintă le-ați adresat).

##### *Produsele care s-au adresat donatorilor individuali:*

- Au fost multiplicat declarații 230 pentru redirecționarea a 2% din impozitul pe anul 2009 respectiv 2010, scrisori de abordare individuală către părinți respectiv potențiali donatori, apropiați ai acestora, scrisori de mulțumire pentru donația făcută în 2010 ;*
- *Urne pentru donații, realizate și amplasate în comunitate;*
- *Mape cu raportări ale activităților și realizărilor intermediare pentru președinții comitetelor de părinți ai claselor cu scopul de a fi făcute publice în cadrul lectoratelor cu părinții fiecărei clase;*
- *Flayere pentru abordarea vecinilor prin intermediul cutiilor postale;*
- *Roll-up pentru promovarea asociației și a proiectului în cadrul activităților organizate de asociație sau la a căror organizare participă.*

##### *Produsele care s-au adresat companiilor:*

- Mape de prezentare a organizației, materiale de prezentare și cărți de vizită ale membrilor consiliului director.*

#### 6. Care a fost echipa implicată în desfășurarea proiectului și care a fost rolul fiecărei persoane implicate? Vă rugăm detaliați în ce măsură acest proiect a ajutat organizația să implice în atragerea de fonduri personalul, voluntarii și conducerea organizației sau să atragă resurse umane noi pentru activitatea de atragere de fonduri.

##### *Manuela Nae( vicepresedinte)- manager de proiect;*

- coordonarea echipei și monitorizarea activitatilor in vederea respectarii calendarului propus si remedierii eventualelor disfuncționalitati;*
- realizarea raporturilor intermediare si finale catre finantator;*
- menținerea dialogului cu finantatorul pe toata durata proiectului;*
- responsabil cu prospectarea pietei și elaborarea solicitărilor de oferte in vederea realizării materialelor promotionale in cadrul proiectului;*

**Gabriela Dinescu (presedinte):**

- responsabil cu auditarea financiara a fondurilor utilizate si intretinerea relatiei cu banca;
- abordari personale potentiali donatori;
- centralizarea si mentinerea bazei de date a asociatiei, respectiv a potentialilor donatori;
- centralizarea și menținerea bazei de date a membrilor asociației;

**Cristina Georgescu (vicepresedinte):**

- promovarea in rețeaua sociala;
- gestionarea formalitatilor pentru obtinerea autorizarii ca "operator de date cu caracter personal".
- amplasarea și colectarea fondurilor din urnele pentru donații

**Camelia State (membru):**

- coordonarea prezentarilor, intalnirilor in cadrul proiectului "Vecinii";
- realizeaza legatura cu conducerea scolii( detine functia de director adjunct).

**Ionescu Andrei (secretar)**

- întreținerea site-ului asociației și menținerea la zi a calendarului activităților,
- realizarea grafică a materialelor promoționale

**Bacanu Dan(membru)**

- organizator al activităților care implică participarea copiilor;
- insoțitor al copiilor din partea asociației, în deplasările ocazionate de diferite activități.

**7. Care au fost obstacolele pe care le-ați întâmpinat în desfășurarea proiectului și în ce fel au fost soluționate?**

- Multitudinea de activități și de probleme personale ale membrilor echipei de proiect – Dorința de a se implica, credința că acest mod de abordare al problemelor societății este singurul viabil= investiția în copii.*
- Reacția întârziată a responsabilului cu gestionarea site-ului.*
- Problema de sănătate a unuia dintre membrii echipei de proiect – Dialogul cu conducerea școlii a fost menținut prin intermediul d-lui director. Evident, cu foarte multă disponibilitate dar cu foarte puțin timp la dispoziție.*
- Probleme de vizibilitate și de lipsă de comunicare- Participarea la lectoratele cu părinții, forumul de pe site, transparența utilizării fondurilor obținute, activitățile organizate.*
- Mentalitate – Demonstrând practic că se poate și altfel.*
- Criza și insecuritatea financiară – Voluntariat.*

**8. Care sunt rezultatele finale ale proiectului versus rezultatele estimate inițial? (vă rugăm să faceți referire la rezultate pe termen scurt și lung și să oferiți date cantitative și calitative în aprecierea rezultatelor)**

<b>Rezultate finale</b>	<b>Rezultate estimate inițial</b>
<b>Cantitativ</b>	
<b>Pe termen scurt</b>	<b>Pe termen scurt</b>
<i>Vecinii 2%</i> -Venitul realizat din această activitate pentru 243 de donori cunoscuți a fost de <b>26124,8</b> lei	<i>Vecinii 2%</i> - Venitul estimat din această activitate a fost de <b>50.000</b> lei în urma abordării preconizate a 1256 de donori cu o rată de răspuns de 79,62%( contribuție medie de 50 de lei).
<i>Vecinii fără 2 %</i> - <b>3250</b> =Venitul realizat din această activitate prin intermediul cutiilor de donații a fost de <b>2250</b> lei; <b>1000</b> lei =contravaloarea transportului pentru tabăra de vară;	<i>Vecinii fără 2 %</i> - Venitul estimat din această activitate a fost de <b>1740</b> lei în urma abordării preconizate a 1256 de donori cu o rată de răspuns de 2,31%( contribuție medie de 60 de lei).
<i>Abordări companii</i> -Venitul realizat din această activitate la data finalizării proiectului a fost de <b>6584</b> lei obținuți pentru deplasările la concursuri a copiilor jucători de Go	<i>Abordări companii</i> - Venitul estimat din această activitate a fost de <b>8640</b> lei în urma abordării preconizate a 30 de companii donori cu o rată de răspuns de 20%( contribuție medie de 120 de lei).
<i>Cotizatii Membrii</i> Venitul realizat din această activitate la data finalizării proiectului a fost de <b>2240</b> lei provenit de la 32 noi membrii.	<i>Cotizatii Membrii</i> -Venit preconizat aferent unui număr de 250 de membrii cu o rată de răspuns de 100% a fost de <b>7500</b> lei
<b>Bază de date</b> – realizat <b>635</b> de adrese	<b>Bază de date</b> – preconizat <b>1000</b> de adrese
<b>Cooptarea</b> a aproximativ 30 de voluntari (părinți, frați, bunici) în cadrul diverselor activități realizate	<b>Dezvoltarea</b> unei rețele de voluntariat

<b>Scriere aplicații grant - 1</b>	<b>Scriere aplicații grant - 3</b>
<b>Calitativ</b>	
- Creșterea notorietății în rândul membrilor comunității	
<b>Pe termen lung</b>	<b>Pe termen lung</b>
<b>Cantitativ</b>	
<b>Creșterea cu 20 % anual a sumelor atrase</b>	<b>Creșterea cu 10 % anual a sumelor atrase</b>
<b>Donatori individuali- 3000/anual</b>	<b>Donatori individuali – 2000</b>
<b>Abordare companii–2000lei/ companie/anual</b>	<b>Abordare companii - 50</b>
<b>Creșterea donației medii la 100lei pentru persoane fizice, respectiv 500 pentru companii</b>	<b>Creșterea donației medii la 75lei pentru persoane fizice, respectiv 200 pentru companii</b>
<b>Angajarea unei persoane dedicate acestui tip de activități</b>	<b>Angajarea unei persoane dedicate acestui tip de activități</b>
<b>Calitativ</b>	
- Fidelizarea voluntarilor și creșterea calității activităților realizate	

## 9. Cum s-a desfășurat evaluarea proiectului, care sunt principalele concluzii legate de

- **Grupurile țintă abordate:**

-Indiferent de vârsta sau nivelul studiilor membrilor grupurilor țintă abordate, rata de răspuns a fost mare în cazul persoanele care au legătură cu instituția de învățământ.(rată de răspuns 50%) Dintre acestea cele mai abordabile au fost cele cu vârste cuprinse între 30 și 45 de ani.

-Dintre companiile abordate au răspuns solicitărilor noastre acelea unde acest demers a fost gestionat de părinți ai elevilor din școală .(rată de răspuns 10%)

- **Metoda folosită pentru atragerea de fonduri**

-Prezentarea solicitării în cadru larg și furnizarea formularelor pentru completat.

-Publicarea pe site a posibilităților de furnizare de fonduri și mediatizarea site-ului.

-Abordare față în față.

- **Produsele folosite în abordare?**

-Formulare, Mape de prezentare, Rapoarte de activitate, Mediatizare prin intermediul site-ului, Cutii de donații , Flayer –e,

## 10. Cum va continua proiectul în ceea ce privește

- **Relația cu noii / vechii donatori abordați în cadrul proiectului**

Toate tipurile de donatori vor primi scrisori de mulțumire pentru faptul că ni s-au alăturat, indiferent sub ce formă. Vom posta pe site raportul asociației pentru anul 2010 subliniind aportul părinților implicați. Trebuie să menționez că acest lucru se întâmplă, de regulă, după fiecare activitate.Vom iniția rubrica cel mai implicat voluntar unde vom avea secțiunea copii și secțiunea părinți. Donatorii companii vor primi diploma de recunoaștere a ajutorului acordat asociației.

- **Metodele abordate**

Cea mai sigură variantă rămâne cea a abordării față în față care se împletește foarte bine cu cea a anonimatului(cutiile pentru donații). Vom continua să mergem la întâlnirile părinților la nivelul claselor, să promovăm asociația și activitățile ei, să încercăm să atragem alături de noi cât mai mulți părinți.

O altă sursă sunt micile granturi sau , de ce nu, fonduri europene, încercând astfel să achiziționăm service educaționale alternative gratuite pentru elevii școlii.

Trebuie menționat că toate acestea nu se pot întâmpla fără stabilirea unor parteneriate durabile cu persoane, companii sau organizații non-profit.

- **Resursele organizației (umane și financiare pentru atragerea de fonduri)**

Este o realitate și o relativ nouă meserie în peisajul românesc, aceea de persoană care are ca activitate strângerea de fonduri. Și pentru că ne place să lucrăm profesionist vom încerca să colaborăm in acest sens cu un specialist.

## **11. Alte observații legate de desfășurarea proiectului**

Din ce în ce mai multi oameni realizează că nu este o soluție să aștepti veșnic ca indiferent cine să-ți spună ce și cum trebuie făcut, eventual să facă în locul tău. Realizează că pot și trebuie să facă ceva dacă vor să realizeze, indiferent ce. Dar, din păcate, se întâmplă în detrimentul timpului petrecut cu propriul copil. Au realizări profesionale, financiare dar preferă să plătească pe cineva care “să se ocupe “de copil. În această situație, sensibilizarea opiniei publice în legătură cu problemele copiilor, cu carențele emoționale și necesitățile reale ale copiilor este o luptă acerbă.

O altă variantă de abordare este a acelor părinți care cunosc traiectul profesional al copiilor începând cu vârsta de trei ani, fără măcar să gândească că există posibilitatea ca “subiectul” să emită propria variantă. Aceasta este o alternativă extrem de periculoasă , în primul rând pentru copil și pentru dezvoltarea lui armonioasă.

Pentru toate tipurile de abordare varianta cea mai simplă de atenuare a efectelor ar putea fi o școală a părinților.

### **Vă rugăm anexați**

- lista produselor și cantitatea materialelor distribuite **Anexa 7**
- lista de distribuție a materialelor- **Anexa 8**
- câte un exemplar din fiecare produs și material al proiectului
- materiale redactate în cadrul proiectului, fotografii din cadrul proiectului
- articole din presă referitoare la proiect
- orice alt material relevant pentru modul de desfășurare al proiectului

### **Numele și prenumele coordonatorului de proiect**

**Nae Manuela**

### **Semnătura și ștampila**

