



Antes de emprender la tarea de desarrollar relaciones profesionales, tu asociación debe hacer dos preguntas clave. ¿Qué activos tienes actualmente? ¿Qué otras organizaciones existen en tu comunidad que querrían asociarse contigo? Investiga qué están haciendo otras organizaciones como la tuya. Considera la misión, la cultura y el estilo de liderazgo de la organización, y a qué población brinda servicios. Luego formula estas preguntas para evaluar la relación potencial:

- ¿Ayudará la relación a la misión de nuestra asociación?—es decir, ¿qué ofrece el socio a la relación?
- ¿Tenemos nosotros y nuestro(s) socio(s) potencial(es) los recursos adecuados (tanto en personal como en respaldo financiero)?
- ¿Cumple la relación con los requisitos legales y del IRS?
- ¿Logrará esta relación alcanzar los resultados deseados?
- ¿Vale la pena invertir el tiempo y el esfuerzo para desarrollar esta relación?

Las relaciones profesionales no son siempre extensas o complejas. Tu relación profesional podría ser tan sencilla como tener la información de programas de tu CTA listada en un panfleto de temporada del departamento de parques y recreación, compartir una sala de conferencias para las reuniones o compartir el costo del equipo necesario. O la relación podría ser un poco más compleja. Por ejemplo, el departamento de parques y recreación podría realizar un acuerdo contigo mediante el cual tú diriges las instalaciones y programas de tenis del pueblo. No importa qué forma adquiera la relación, tu asociación debe establecer algunas pautas para desarrollar una relación beneficiosa para ambas partes.

- Establece las expectativas para ambas organizaciones por adelantado. Define las funciones y las responsabilidades claramente.
- Establece metas realistas y acuerda el método de evaluación.
- Comuníquense regularmente.
- Comparte el crédito con tus socios.
- Establece un período piloto; dale a ambas organizaciones un tiempo para ver si esta relación es eficaz.
- Debes estar dispuesto a incluir más compañeros a medida que tu situación cambie.
- A las fundaciones les gusta ver la colaboración, así que trabaja íntimamente con tu socio y tendrán más éxito para obtener subvenciones.

Establecer relaciones personales y profesionales dentro de la comunidad es un buen negocio. Las corporaciones en todas partes están continuamente uniéndose, vendiendo, con tratando servicios externos y subcontratando servicios para mejorar las ganancias finales. Tu asociación también puede hacer esto desarrollando relaciones profesionales para proveerle mejores servicios a sus participantes y miembros. Las relaciones profesionales demuestran que tu asociación es parte de un esfuerzo comunitario mayor que aumentará la credibilidad y el respeto.