

Projekt dofinansowany ze środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Dolnośląskiego 2014-2020

### PROGRAM WARSZTATÓW

Lp.	Zagadnienia	Godzina
<p><b>Projekt:</b> Inwestuj w Jeleniej Górze - promocja gospodarstwa terenów inwestycyjnych.  <b>Temat warsztatów:</b> „Profesjonalna obsługa inwestora i importera, praktyczne aspekty przygotowania i prezentacji oferty biznesowej z uwzględnieniem uwarunkowań kulturowych oraz protokołu dyplomatycznego w biznesie”.</p>		
1.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Otwarcie spotkania, informacja o zakresie zajęć szkoleniowo warsztatowych.</li> <li>Autoprezentacja uczestników szkolenia.</li> </ul>	9:00 9:30
2.	<p style="text-align: center;"><b>WPROWADZENIE</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Komunikacja werbalna i niewerbalna.</li> <li>Profesjonalne wystąpienia publiczne - podstawowe zasady.</li> <li>Jakie elementy powinien zawierać plan spotkania z potencjalnym klientem.</li> <li>Flaga przed budynkiem i na stole, kolejność powitań, miejsca przy stole rozmów.</li> <li>Jak przygotować miejsce prezentacji (publiczność, miejsce i przestrzeń prezentera).</li> <li>Jak występować i mówić publicznie, przełamanie nieśmiałości przy wystąpieniach publicznych, kreowanie pozytywnego wizerunku (proksemika, mowa ciała, wzrok, tonacja głosu, gesty i ich znaczenie w różnych kulturach).</li> <li>Jak przygotować się do prezentacji: ubiór prezentera, gadzety, narzędzia i materiały pomocnicze, notatki prezentera, próby wystąpień, walka ze stresem.</li> <li>Prezentacja multimedialna - podstawowe zasady: zawartość, struktura, zarządzanie czasem, format prezentacji, czcionka, kolor, nagłówki, wykresy.</li> <li>Zakończenie wystąpienia (zalecane techniki).</li> <li>Odpowiadanie na pytania po prezentacji (obiekcja, popis, wyzwanie, obrona, „trudny klient”, ustępstwa, alternatywne działania antykrzysowe).</li> </ul>	9:30 10:30
3.	<p style="text-align: center;"><b>PRZYGOTOWANIE PROFESJONALNEJ OFERTY INWESTYCYJNEJ</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>O czym należy pamiętać przygotowując ofertę inwestycyjną (SWOT, FAB, benchmarking).</li> <li>Identyfikacja atutów oferty inwestycyjnej (UCP) na podstawie analizy SWOT.</li> <li>Identyfikacja silnych stron i przewag do wykorzystania w procesie prezentacji oferty inwestycyjnej (benchmarking).</li> <li>Określanie i wybór celów procesu komunikacji, zakładane rezultaty.</li> <li>Segmentacja rynku i wybór rynków docelowych (identyfikacja adresatów przekazu).</li> <li>Identyfikacja docelowych odbiorców przekazu informacyjnego.</li> <li>Określenie oczekiwań i możliwych obiekcji adresatów przekazu informacyjnego.</li> <li>Narzędzia i kanały dystrybucji przekazów informacyjno-promocyjnych (SMART).</li> <li>Ocena skuteczności poszczególnych kanałów i narzędzi przekazów informacyjno-promocyjnych (Model Morgenstema).</li> </ul>	10:30 12:00
	<i>Przerwa kawowa</i>	12:00 12:15
4.	<p style="text-align: center;"><b>TARGI I MISJE MIĘDZYNARODOWE - JAK PRZYGOTOWAĆ DELEGACJĘ I OFERTĘ INWESTYCYJNĄ, JAK WYBRAĆ I ZORGANIZOWAĆ STOISKO WYSTAWIENNICZE</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Zasady doboru misji i imprez wystawienniczych, rekomendowane typy stoisk.</li> <li>Cele marketingowe związane z udziałem w targach i misjach gospodarczych.</li> <li>Jaką formę przekazu i jakie elementy powinna zawierać prezentacja oferty adresowana do potencjalnego klienta odwiedzającego nasze stoisko wystawiennicze.</li> <li>Komunikacja z klientem po otrzymaniu listu, spotkaniu na targach/misjach,</li> </ul>	12:15 14:00

Projekt dofinansowany ze środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w ramach Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Dolnośląskiego 2014-2020

	<p>po zakończeniu rozmów biznesowych.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Strategie i skuteczne techniki negocjacyjne.</li> <li>• Warsztaty - korespondencja z potencjalnym inwestorem (<i>case study</i>).</li> </ul>	
	<i>Obiad</i>	14:00 14:30
5.	<p><b>METODY POZYSKIWANIA I UTRZYMANIA INWESTORA I IMPORTERA</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Profesjonalna prezentacja oferty biznesowej jako wyzwanie dla władz samorządowych i MŚP.</li> <li>• Skuteczne metody ułatwiające pozyskanie i utrzymanie inwestora/klienta/importera (analiza potencjału inwestycyjnego i eksportowego, analiza rynków zagranicznych i sektorów/branż wysokiej szansy, strona internetowa i jej funkcje, partnerskie kampanie informacyjno-promocyjne, identyfikacji potencjalnych zagrożeń, <i>after care</i> - opieka poinwestycyjna).</li> <li>• Programowanie działań informacyjnych (rynków, sektory, uwarunkowania kulturowe, rola <i>savoir vivre</i> i protokołu dyplomatycznego w biznesie).</li> </ul>	14:30 15:30
6.	<p><b>DOBRE PRAKTYKI W ZAKRESIE POPRAWY EFEKTYWNOŚCI I PROFESJONALNEJ OBSŁUGI KONTAKTÓW Z IMPORTERAMI</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Gdzie i jak szukać potencjalnych importerów, partnerów biznesowych.</li> <li>• Jakimi kryteriami kierować się, aby wybrać optymalny rynek docelowy (analiza PEST).</li> <li>• <i>Case study</i>.</li> <li>• Warunki zawierania umów eksportowych, ocena wiarygodności importera.</li> <li>• Odzyskiwanie należności eksportowych.</li> <li>• Lista sprawdzająca do kontraktu eksportowego.</li> </ul> <p><b>DOBRE PRAKTYKI W ZAKRESIE POPRAWY EFEKTYWNOŚCI I PROFESJONALNEJ OBSŁUGI KONTAKTÓW Z INWESTORAMI</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Gdzie i jak szukać potencjalnych inwestorów.</li> <li>• Ocena wiarygodności potencjalnego inwestora.</li> <li>• Przygotowanie zespołu do obsługi inwestora.</li> <li>• Planowanie działań informacyjno promocyjnych, udział w targach i misjach krajowych zagranicznych.</li> <li>• Etykieta w biznesie - 10 podstawowych zasad.</li> <li>• <i>Case study</i>.</li> </ul>	15:30 16:30
	<p><b>ZAKOŃCZENIE</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Podsumowanie zajęć szkoleniowo warsztatowych (<i>dyskusja, pytania, odpowiedzi</i>).</li> <li>• Ankieta oceny zajęć szkoleniowo warsztatowych.</li> </ul>	16:30 17:00