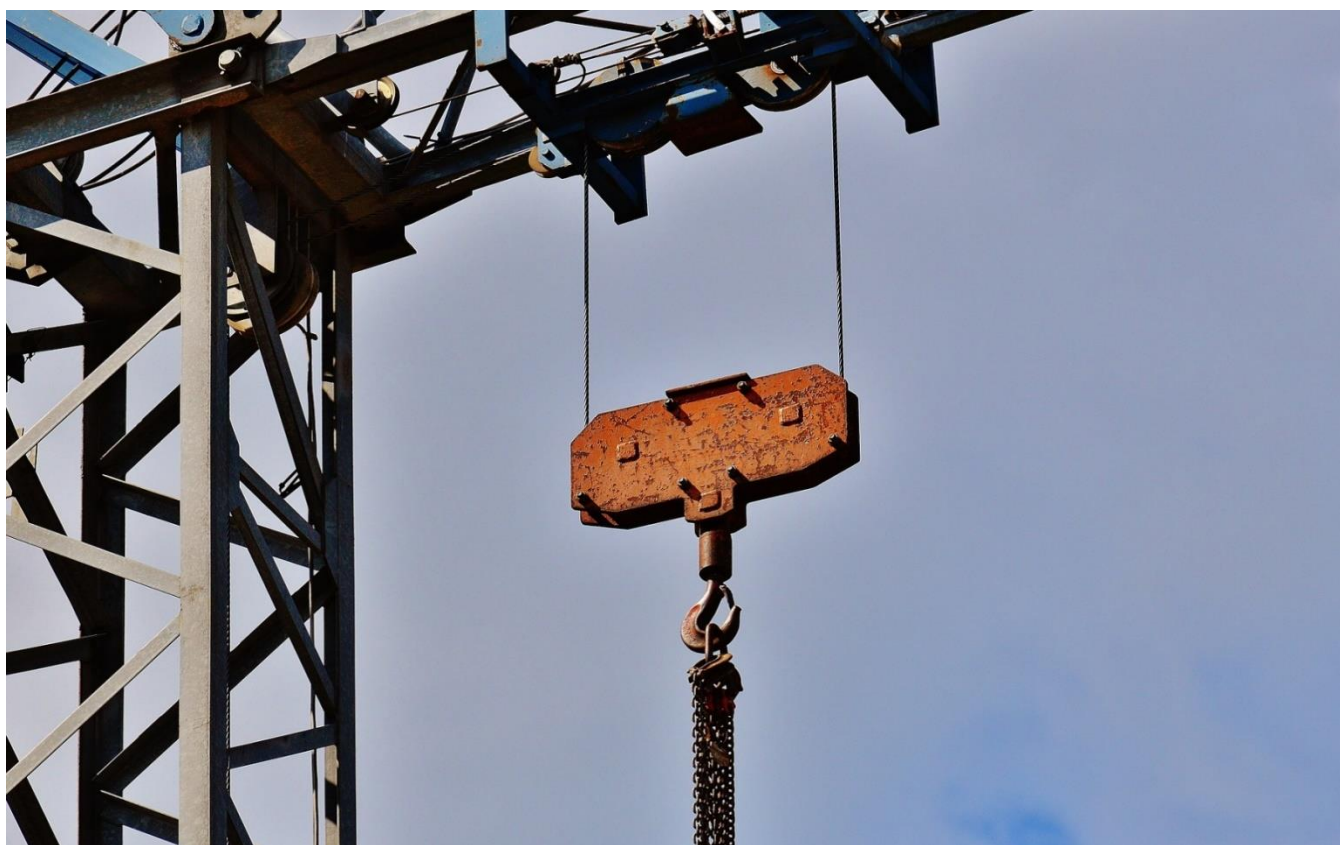


Jak przygotować skuteczne materiały informacyjne dla inwestorów?



Szkolenie poświęcone praktycznym aspektom przyciągania i obsługi inwestora zagranicznego i krajowego z wykorzystaniem technik metodologii projektowania usług (Service Design).



Szkolenie poświęcone praktycznym aspektom przyciągania i obsługi inwestora zagranicznego i krajowego

Do Biura Obsługi Inwestora w gminie X wpłynęło zapytanie od zagranicznego oddziału globalnej firmy konsultingowej reprezentującej dużych, międzynarodowych klientów, rozważających Polskę jako jedną z potencjalnych lokalizacji dla swoich nowych planowanych inwestycji. Konsultanci poprosili o materiały o gminie - jej potencjale ludzkim, kosztach pracy, informacje o dostępnych terenach inwestycyjnych itd. Na ich podstawie przygotowują zestawienie porównujące gminę z konkurencją ...

Tak rozpoczyna się jedno z zadań dla uczestników pierwszego z serii szkoleń poświęconych praktycznym aspektom obsługi inwestora zagranicznego i krajowego. Temat szkolenia dotyczy przygotowania wyróżniających materiałów informacyjno-promocyjnych.

*Jeden obraz jest wart tysiąca słów.
Wzrok góruje nad wszystkimi pozostałymi zmysłami. Połowa mocy mózgu jest zużywana na patrzenie i interpretowanie tego, co człowiek widzi.*

→ Czy zastanawialiście się kiedyś ...

... jak potencjalny inwestor lub jego doradca odbiera informacje i ofertę inwestycyjną zamieszczone na stronie Waszego samorządu albo w materiałach?

...jak przygotować broszurę, folder, prezentację żeby uznano je za praktyczne i wyróżniające naszą lokalizację spośród konkurencji?

... czego wymagać dziś od wykonawców przy zamawianiu broszur, folderów, prezentacji, projektowaniu strony internetowej poświęconej promocji inwestycji?

...co może pomóc w szybszym i lepszym dotarciu do percepcji inwestora?

... jak ułożyć treści i w, by nasze materiały były zauważone przez inwestora? jaki sposób je pokazać



→ Na szkoleniu dowiesz się:

- Na co inwestorzy zwracają uwagę, przeglądając materiały informacyjne?
- W jaki sposób podejmują decyzje?
- Co widzą i jak patrzą? Co przyciąga ich uwagę?
- Co sprawia, że po lekturze materiałów informacyjnych kwalifikują w swojej podświadomości Twoją gminę do grona potencjalnych lokalizacji?
- Co to jest User Experience i jaki ma związek ze skutecznym komunikowaniem?

→ Agenda szkolenia

- Inwestycje zagraniczne dziś, proces podejmowania decyzji, percepcja inwestora - wprowadzenie (prezentacja)
- Profilowanie inwestora (ćwiczenie praktyczne)
- Psychologia postrzegania materiałów informacyjnych (prezentacja)
- Propozycja wartości Twojej gminy w oczach inwestora (ćwiczenie praktyczne)
- Oferta inwestycyjna mojej gminy nie ma sobie równych (ćwiczenie praktyczne)

Szkolenie trwa 6 godzin, zawiera 20% teorii i 80% praktyki i jest prowadzone w oparciu o praktyczne i innowacyjne narzędzia metodologii projektowania usług (Service Design). Elementem szkolenia jest również prezentacja przez prowadzących najlepszych praktyk z zakresu przyciągania i obsługi inwestorów.

→ Po naszym szkoleniu będziesz:

- Wiedział, jakie elementy materiałów promujących gminę / powiat / region uwzględnić w zlecanych do przygotowania materiałach
- Wiedział, jak stworzyć wyróżniające materiały informacyjne dla inwestorów
- Wiedział, jakich błędów unikać i dlaczego
- Skuteczniej wykonywał zadania związane z przyciąganiem inwestycji i obsługą inwestorów

Nowe podejście do przyciągania inwestycji i obsługi inwestorów – różnice w stosunku do tradycyjnego podejścia

- Szkolenie ma wymiar **praktyczny** i bazuje na **studiach przypadku**
- W trakcie szkolenia analizowane są **rzeczywiste wyzwania** związane z przyciąganiem inwestycji i obsługą inwestorów
- Szkolenie bazuje na **innowacyjnej metodologii Service Design**, pozwalającej w sposób szybki i efektywny wypracowywać **pomysły** i znajdować **nowe rozwiązania** dla przyciągania inwestycji i obsługi inwestorów
- Uczestnicy szkolenia otrzymują **zestaw gotowych narzędzi** do bezpośredniego wykorzystania w procesie obsługi inwestora

Prowadzący

Warsztat prowadzą osoby z wieloletnim doświadczeniem w pracy z inwestorami i sektorem publicznym, posiadające jednocześnie dwie kompetencje: **znajomość mechanizmów lokowania inwestycji i znajomość innowacyjnej metody projektowania usług (service design)**. Szkolenie prowadzą też osoby specjalizujące się w opracowywaniu **skutecznych materiałów informacyjnych i marketingowych**.



Wojtek Ławniczak
w.lawniczak@bbsg.pl
tel.: 502 18 40 27

Doradca i praktyk biznesu z siedemnastoletnim doświadczeniem. Specjalizuje się w obszarze B2B ze szczególnym uwzględnieniem zagadnień związanych z usługami. Doradca przedsiębiorstwom oraz sektorowi publicznemu w rozwoju, realizując projekty, których ramy wyznaczają strategię, markę, innowacje i service design. Oprócz pracy doradczej prowadzi warsztaty, szkolenia i wykłady kilku uczelniach. Współzałożyciel Service Design Polska, członek Instytutu Biznesu Rodzinnego oraz The Chartered Institute of Marketing.



Bartosz Baca
b.baca@bbsg.pl
tel.: 502 18 44 24

Doradca z dziesięcioletnim doświadczeniem. Na co dzień realizuje złożone projekty związane z analizami atrakcyjności inwestycyjnej miast i regionów, wsparciem samorządów lokalnych w pozyskiwaniu inwestorów. Ma w swoim dorobku projekty realizowane dla inwestorów polegające na wsparciu w wyborze lokalizacji dla realizacji inwestycji, finansowaniu projektów inwestycyjnych, opracowywaniu planów strategicznych, biznes planów, analiz wielokryterialnych, analiz ekonomicznych i finansowych dla projektów inwestycyjnych.



Karolina Bosowicz
k.bosowicz@bbsg.pl
tel.: 512 52 85 76

Od wielu lat wspiera podmioty z sektora publicznego w zakresie rozwoju gospodarczego, wzmacniania atrakcyjności inwestycyjnej regionów i miast i działalności eksportowej przedsiębiorstw. Wiedzę z zakresu inwestycji bezpośrednich, promocji eksportu oraz współpracy sektora publicznego i prywatnego zdobywała m.in. w Polskiej Agencji Informacji i Inwestycji Zagranicznych i jako specjalista w Centrum Obsługi Inwestora w Dolnośląskiej Agencji Współpracy Gospodarczej we Wrocławiu.



Ula Szwed
ula.szwed@dinksy.com.pl
tel.: 539 98 89 90

Od 10 lat zajmuje się komunikacją wizualną. Posiada bardzo bogate doświadczenie w tworzeniu przekazów marketingowych dla największych firm w Polsce. W swojej pracy szczególną wagę przykładła do tego, aby projekty graficzne były tworzone tak, aby pozwalały osiągnąć konkretne efekty i spełnić ściśle określone cele biznesowe Klientów. Za swoją pracę była nominowana do najważniejszych nagród reklamowych w Polsce /Złote Orły, Impactory/. Od 3 lat współtworzy Studio Ilustratorsko - Projektowe DINKSY specjalizujące się w myśleniu wizualnym, czyli tłumaczeniu trudnych zagadnień na język prostych obrazków.

Organizacja szkolenia

Najbliższa sesja szkoleniowa będzie organizowana w Warszawie, 15 lutego 2017 roku.

Rejestracja na: <https://materialydlainwestorow.evenea.pl/>

W razie jakichkolwiek pytań prosimy o **kontakt** z:

Bartosz Baca
b.baca@bbsg.pl
tel.: 502 18 44 24

Wojtek Ławniczak
w.lawniczak@bbsg.pl
tel.: 502 18 40 27