




IKKU

ZAPRASZA NA SZKOLENIE

Pozyskiwanie inwestorów w samorządzie

Warszawa, 5 grudnia 2024

Rodzaj szkolenia:	STACJONARNE
Czas trwania:	1 dzień
Certyfikaty:	Certyfikat wydawany przez IKKU
Cel szkolenia:	Zdobycie umiejętności w zakresie wykorzystania niezbędnych narzędzi i metod w pozyskaniu inwestora do samorządu.
Adresaci szkolenia:	Szkolenie adresowane jest do pracowników samorządowych odpowiedzialnych za obsługę klienta, przedsiębiorców, kadry kierowniczej, władarzy jst, osób zaangażowanych w realizację działań inwestycyjnych, planowania przestrzennego i budżetu.
Ekspert prowadzący:	 <p>Mariusz Rudzki Doktor nauk społecznych specjalizujący się w pomiarze kapitału intelektualnego przedsiębiorstw, a także we wsparciu w powstaniu i rozwoju inicjatyw klastrowych i klastrów. Ekspert w zakresie współpracy z jednostkami samorządu terytorialnego w tym w obszarze profesjonalnej obsługi inwestorów oraz opracowania i wdrażania strategii rozwojowych. Posiada bogate, wieloletnie doświadczenie w obszarze pozyskiwania inwestorów. Przez wiele lat, jako kierownik i dyrektor pełnił funkcję koordynatora ds. pozyskiwania inwestorów na teren województwa lubelskiego, szczególnie w branży logistycznej, produkcyjnej oraz IT. Współautor systemu obsługi inwestora na terenie województwa lubelskiego. Specjalista ds. tworzenia analiz rynkowych, a także pomiaru kapitału intelektualnego przedsiębiorstw. W swojej pracy prowadzi autorski proces diagnozowania potrzeb rozwojowych przedsiębiorców/inwestorów, aby trafnie i indywidualnie dobrać możliwe narzędzia wsparcia biznesu. Specjalista we wspieraniu firm w działalności eksportowej. Pomaga w identyfikowaniu rynków zbytu, analizie konkurencji i dostosowywaniu strategii do globalnych trendów. Jako doradca biznesowy, oferuje indywidualne konsultacje, dostosowane do potrzeb i celów inwestora. Organizator kilkudziesięciu misji zagranicznych dla przedsiębiorców reprezentujących strategiczne sektory biznesu. Koordynator i współautor licznych strategii rozwojowych regionu i samorządów, w tym strategii międzynarodowych. W ciągu ostatnich trzech lat odpowiadał za pozyskanie na teren regionu lubelskiego i obsługę niemal 100 inwestorów.</p>

Program i plan szkolenia:

Dzień 1 (10:00–16:00)

Blok 1: Efektywna komunikacja z inwestorami

Umiejętność prowadzenia jasnej, profesjonalnej i spersonalizowanej komunikacji z inwestorami, zarówno w formie pisemnej, jak i ustnej, co sprzyja budowaniu zaufania i trwałych relacji.

Blok 2: Zarządzanie relacjami z inwestorami (Investor Relations)

Pracownicy nauczą się, jak utrzymywać pozytywne relacje z inwestorami po pozyskaniu ich do współpracy, dbać o ich potrzeby i regularnie dostarczać informacji o postępach projektów.

Blok 3: Koordynacja procesu inwestycyjnego

Umiejętność zarządzania procesem inwestycyjnym od momentu pierwszego kontaktu z inwestorem aż po realizację inwestycji, w tym współpraca z innymi wydziałami samorządu oraz instytucjami zewnętrznymi.

Blok 4: Rozwiązywanie problemów i szybkie reagowanie

Szybkie identyfikowanie i rozwiązywanie problemów, które mogą pojawić się w trakcie realizacji inwestycji, w celu utrzymania harmonogramu i zadowolenia inwestorów.

Blok 5: Zarządzanie dokumentacją i procedurami administracyjnymi

Pracownicy zdobędą umiejętność sprawnego zarządzania dokumentacją inwestycyjną oraz znajomość procedur administracyjnych związanych z inwestycjami, co pozwoli na efektywną obsługę i minimalizację opóźnień.

Blok 6: Doradztwo i wsparcie inwestorów

Umiejętność doradzania inwestorom w zakresie optymalnych rozwiązań lokalizacyjnych, prawnych i finansowych, z uwzględnieniem specyfiki regionu oraz potrzeb inwestora.

Blok 7: Budowanie pozytywnego wizerunku samorządu jako partnera biznesowego

Pracownicy nauczą się, jak kształtować wizerunek samorządu jako wiarygodnego, otwartego na współpracę i pomocnego partnera biznesowego, co przyciągnie nowych inwestorów.

Blok 8: Monitorowanie i ewaluacja satysfakcji inwestorów

Umiejętność oceny zadowolenia inwestorów z obsługi świadczonej przez samorząd oraz wprowadzania usprawnień w procesie obsługi, co sprzyja długotrwałej współpracy.

Warunki szkolenia:

ZGŁASZANIE UCZESTNIKÓW

Zgłoszenia uczestników prosimy dokonywać na formularzu skierowania podpisanym przez osobę upoważnioną w terminie do dnia 21.11.2024 (skan na adres biuro@ikku.pl lub faxem na nr 22 350 6994). Formularz skierowania – w załączeniu.

OPLATY

Opłata za szkolenie (wraz z wyżywieniem i materiałami szkoleniowymi) wynosi:

- **850 zł/os. (VAT = zw.)** – w przypadku finansowania szkolenia, w co najmniej 70% ze środków publicznych
- **850 zł/os. + 23% VAT = 1045,50 zł** – w pozostałych przypadkach

MIEJSCE SZKOLENIA

Szkolenie odbędzie się w Warszawie. Dokładna lokalizacja zostanie podana zgłoszonym uczestnikom na około 10 dni przed terminem szkolenia.

POZOSTAŁE INFORMACJE

W wypadku zgłoszenia większej liczby osób niż planowana liczba miejsc na kursie (do 12), IKKU powiadomi osoby niezakwalifikowane na seminarium oraz dokona zwrotu wpłat. W przypadku zgłoszenia mniejszej liczby uczestników seminarium niż 10 może być ono odwołane (z powiadomieniem zainteresowanych i zwrotem dokonanych przedpłat).

Rezygnacja z uczestnictwa w szkoleniu **po dniu 21.11.2024** nie zwalnia z obowiązku poniesienia kosztów operacyjnych (**20% kosztów szkoleniowych**) – zgodnie z wyszczególnieniem zawartym w skierowaniu.

Rezygnacja z uczestnictwa w szkoleniu **po dniu 28.11.2024** nie zwalnia z obowiązku poniesienia kosztów operacyjnych (**100% kosztów szkoleniowych**) – zgodnie z wyszczególnieniem zawartym w skierowaniu.

Osoby zakwalifikowane na szkolenie otrzymają (na adres e-mail lub nr faxu lub wskazany w formularzu skierowania) potwierdzenie uczestnictwa (**na ok. 10 dni przed rozpoczęciem zajęć**) – pod warunkiem dokonania w terminie formalności zgłoszeniowych i wpłaty należnej kwoty za udział w szkoleniu.

SPRAWY ORGANIZACYJNE

Albert Kusztal – tel. 694 460 150, e-mail: akusztal@ikku.pl