



INVEST IN **WARMIA AND MAZURY**



Program szkolenia pn.

SYSTEM OBSŁUGI INWESTORA W JST

Hotel Warmiński w Olsztynie

20 listopada 2024 r.

8:30 - 9:00

Rejestracja uczestników

9:00 - 10:30

Zarządzanie strategiczne rozwojem gospodarczym

- zaprojektowanie założeń – co mamy do zaoferowania inwestorom?
- strategia promocji
- cele strategiczne – od czego zacząć?
- przygotowanie planu marketingowego – planowanie rozwoju gospodarczego,
- region jako marka, identyfikator, skojarzenia,
- atrakcyjność i konkurencyjność – wyróżniki – co nas wyróżnia na tle innych, „magnesy inwestycyjne” – co interesuje inwestorów?
- wdrażanie strategii rozwoju – oferta inwestycyjna, komunikacja z inwestorami (kanały komunikacyjne), narzędzia i materiały promocyjne, atrakcyjność inwestycyjna
- monitoring wdrożonych działań rozwojowych – cele, zadania, czynności, harmonogram pracy, ustalenie zasobów ludzkich i materiałowych, odpowiedzialności,
- ewaluacja i aktualizacja wdrażanej strategii – efekty, koszty, modyfikacje i korekty

10:30 - 10:45

Przerwa kawowa



Fundusze Europejskie
dla Warmii i Mazur



Rzeczpospolita
Polska

Dofinansowane przez
Unię Europejską



Program szkolenia pn.

SYSTEM OBSŁUGI INWESTORA W JST

Hotel Warmiński w Olsztynie
20 listopada 2024 r.

10:45 - 12:15

Obsługa inwestora w samorządzie „krok po kroku”

- cel projektu
- oczekiwania inwestorów
- warunki jakie powinna spełniać oferta inwestycyjna
- przygotowanie terenu inwestycyjnego
- opracowanie oferty inwestycyjnej – czym dysponujemy i jak to wykorzystamy?
- materiały i narzędzia promocyjne

12:15 - 12:30

Przerwa kawowa

12:30 - 13:30

Charakterystyka inwestorów i działań promocyjnych

- charakterystyka inwestorów i działań promocyjnych: kryteria wyboru adresatów, promocji, cele działań promocyjnych nakierowanych na inwestorów, instrumenty promocyjne – kreatywność i innowacyjność w cenie! (hasło, logo, flaga, kolorystyka, idea) – „Dla inwestora coś trafnego, potrzebnego i miłego”
- nawiązanie kontaktów i reprezentowanie organizacji na zewnątrz – gdzie i jak szukać inwestorów, przygotowanie do reprezentacji organizacji na zewnątrz

13:30 - 14:00

Przerwa obiadowa

14:00 - 15:00

Organizacja spotkania z potencjalnym inwestorem

- zaproszenie, materiały promocyjne, oprawa spotkania, czas spotkania, ustalenie z inwestorem przebiegu spotkania, agenda spotkania, przebieg spotkania, poczęstunek i upominki, wnioski i ustalenia po spotkaniu, podział zadań i obowiązków, techniki, strategii i etapy negocjacji
- prezentacja oferty inwestycyjnej – struktura, atrakcyjność, czas, narzędzia
- inwestycyjne success stories – przykłady JST, które robią to dobrze



Fundusze Europejskie
dla Warmii i Mazur



Rzeczpospolita
Polska

Dofinansowane przez
Unię Europejską

