



WIELKOPOLSKA IZBA
PRZEMYSŁOWO-HANDLOWA



Wielkopolska Izba Rzemieśnicza
w Poznaniu

ZAPROSZENIE

Polska Izba Gospodarcza Importerów, Eksporterów i Kooperacji, wraz z Wielkopolską Izbą Rzemieśniczą oraz z Wielkopolską Izbą Przemysłowo-Handlową pragnie zaprosić Państwa do wzięcia udziału w praktycznych, **BEZPŁATNYCH WARSZTATACH** pt.:

ROZWIŃ FIRMĘ ZA POMOCĄ MODELU CANVAS

Projekt szkoleniowy jest dofinansowany ze środków budżetowych Urzędu Miasta Poznania przeznaczonych na realizację zadań publicznych.

Data: 24-26.04.2019r.

Miejsce: SALA SZKOLENIOWA Wydział Działalności Gospodarczej i Rolnictwa Urzędu Miasta Poznania
PRZY UL. 28 CZERWCA 1956 NR 404 sala C (II piętro)

Organizator: POLSKA IZBA GOSPODARCZA IMPORTERÓW, EKSPORTERÓW I KOOPERACJI

AGENDA:

24.04.2018 (środa)

07:50 – 08:00	Rejestracja
08:00 – 09:30	I. MODEL CANVAS – WPROWADZENIE 1.1. Model biznesowy - wprowadzenie
09:30 – 09:45	Przerwa
09:45– 11:15	I. MODEL CANVAS – WPROWADZENIE 1.2. Lean Canvas a Business Model Canvas
11:15 – 11:30	Przerwa
11:30 – 13:00	I. MODEL CANVAS – WPROWADZENIE 1.3. Zawartość matrycy
13:00 – 13:30	Przerwa
13:30 – 15:00	II. PODZIAŁ POTENCJALNYCH KLIENTÓW 2.1. Segmentacja klientów
15:00 – 15:15	Przerwa
15:15 – 16:00	II. PODZIAŁ POTENCJALNYCH KLIENTÓW 2.2. Kryteria segmentacji

25.04.2019 (czwartek)

08:00 – 09:30	III. USTALENIE WARTOŚCI 3.1. Identyfikacja wartości dla każdej z grup segmentacji
09:30 – 09:45	PRZERWA
09:45 – 11:15	IV. UTRZYMANIE RELACJI Z KLIENTEM 4.1. Narzędzia budujące relacje z klientem
11:15 – 11:30	PRZERWA
11:30 – 13:00	IV. UTRZYMANIE RELACJI Z KLIENTEM 4.2. Budowanie społeczności
13:00 – 13:30	PRZERWA
13:30 – 15:00	V. IDENTYFIKACJA PROCESÓW 5.1. Identyfikacja procesów firmy
15:00 – 15:15	PRZERWA
15:15 – 16:30	VI. NIEZBĘDNE ZASOBY DO REALIZACJI PRZEDSIĘWZIĘCIA 6.1. Zasoby – pogrupowanie 6.2. Kluczowi partnerzy

26.04.2019

08:00 – 09:30	VII. ZDEFINIOWANIE PYTAŃ POMOCNICZYCH DLA KAŻDEGO Z SEGMENTÓW TWORZĄCYCH MODEL CANVAS 7.1. Warsztat - zdefiniowanie pytań pomocniczych dla każdego z segmentów tworzących MODEL CANVAS – casestudy
09:30 – 09:45	Przerwa
09:45 – 11:15	VII. ZDEFINIOWANIE PYTAŃ POMOCNICZYCH DLA KAŻDEGO Z SEGMENTÓW TWORZĄCYCH MODEL CANVAS 7.2. Warsztat - zdefiniowanie pytań pomocniczych dla każdego z segmentów tworzących MODEL CANVAS – analiza wyników
11:15 – 11:30	Przerwa
11:30 – 13:00	VIII. WYPRACOWANIE GRAFICZNEGO SZKICU STRATEGII DO REALIZACJI PRZEZ PRZEDSIĘBIORSTWO NA INDYWIDUALNYCH PRZYKŁADACH UCZESTNIKÓW SZKOLENIA 8.1. Warsztat – graficzne przygotowanie matrycy Business Model Canvas
13:00 – 13:30	Przerwa
13:30 – 15:00	VIII. WYPRACOWANIE GRAFICZNEGO SZKICU STRATEGII DO REALIZACJI PRZEZ PRZEDSIĘBIORSTWO NA INDYWIDUALNYCH PRZYKŁADACH UCZESTNIKÓW SZKOLENIA 8.2. Warsztat – zdefiniowanie obszarów matrycy Business Model Canvas
15:00 – 15:15	Przerwa
15:15 – 16:00	VIII. WYPRACOWANIE GRAFICZNEGO SZKICU STRATEGII DO REALIZACJI PRZEZ PRZEDSIĘBIORSTWO NA INDYWIDUALNYCH PRZYKŁADACH UCZESTNIKÓW SZKOLENIA 8.3. Warsztat – przeniesienie modelu własnej/przyszłej firmy na matrycę Business Model Canvas

Rejestracja do 19.04.2019:

Zgłoszenia przyjmowane są za załączonym formularzu na adres: izba@pcc.org.pl

Uwaga: Liczba miejsc jest ograniczona do 15 -20 uczestników. Decyduje kolejność zgłoszeń.

Podczas warsztatu uczestnicy otrzymają wydrukowane materiały dydaktyczne, certyfikat potwierdzający udział w szkoleniu, zapewnione zostaną napoje. Dodatkowo przewidujemy bezpłatny mentoring: przewidujemy wyznaczenie dwóch dodatkowych min. 2-h dyżurów w siedzibie Izby, Plac Wolności 18, 61-739 Poznań, podczas których uczestnicy będą mogli skorzystać z bezpłatnego wsparcia w zakresie tematów, które ich interesują, związane z tematyką szkolenia.

Cel szkolenia:

Celem działalności każdego przedsiębiorstwa jest rozwój, który wymaga zazwyczaj decydowania się na zmiany podjętych wcześniej działań. Sposób w jaki firma dostosowuje się do zmieniających się warunków na rynku definiuje strategia. Celem szkolenia jest zdobycie przez przedsiębiorców praktycznej wiedzy z zakresu wykorzystania modelu Canvas do zarządzania firmą i realizacji założonych celów biznesowych poprzez przeszkolenie minimum 15 osób –przedstawicieli przedsiębiorców sektora MSP działających na terenie miasta Poznania.

Canvas opisuje sposób w jaki firma powinna wykorzystać swoje zasoby organizacyjne, aby móc tę wartość na rynku zaproponować. Propozycją wartości będą produkty lub usługi, które firma dostarcza określonej grupie klientów. Wartość ta musi mieć dla klientów znaczenie, stanowić dla nich poszukiwany przez nich zbiór korzyści, powodować, że wybiorą ofertę konkretnego przedsiębiorstwa, a nie jego rynkowych konkurentów.

Sylwetki trenerów



Magdalena Robaszek - absolwentka Politechniki Poznańskiej na kierunku Zarządzania i marketingu oraz



Inżynierii jakości i ergonomii. Właściciel firmy Consulting Coaching Business (CCB). Ponad 19 lat doświadczenia w realizacji profesjonalnych usług doradczych i szkoleniowych dla sektora MMSP i korporacji, związanych z: analizą rynku, klasteringiem, pozyskiwaniem zewnętrznych źródeł finansowania działalności gospodarczej, sporządzaniem planów marketingowych, biznes planów, szacowaniem przychodów przy jednoczesnym określaniu kosztów inwestycyjnych, kształtowaniem modeli biznesowych, wdrażaniem, utrzymywaniem i ciągłym doskonaleniem systemów zarządzania jakością. Wykładowca akademicki w zakresie strategii biznesowych, przedsiębiorczości, systemów zarządzania jakością, zarządzania

marketingowego. Specjalizacje: zarządzanie marketingowe (Arbiter przy Sądzie Arbitrażowym Nowotomyskiej Izby Gospodarczej), procesy sprzedażowe, systemy zarządzania jakością (audytor SZJ, specjalista KAIZEN, TQM, TPM), organizacja i zarządzanie. Konsultant Krajowego Systemu Usług Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości od 2005 roku. Członek kapituły Konkursu Gospodarczo – Samorządowego HIT Wielkopolska. Wiceprzewodnicząca Rady Koordynacyjnej Punktów Konsultacyjnych Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości w Wielkopolsce(przez 4 lata). Przez wiele lat koordynator licznych projektów twardych, jak i miękkich. Doświadczenie praktyczne w kontrolingu i monitoringach firm, instytucji, uczelni wyższych, które pozyskały dofinansowanie inwestycyjne.

Janetta Sałek – absolwentka Akademii Ekonomicznej w Poznaniu na kierunku Zarządzanie



i Marketing. Ukończyła studia podyplomowe *Przygotowanie i Zarządzanie projektami UE* prowadzone przez Stowarzyszenie Inicjatyw Menedżerskich Instytut Biznesu oraz *Studium Prawa Europejskiego* w Warszawie pod naukowym i dydaktycznym patronatem Wyższej Szkoły Studiów Międzynarodowych w Łodzi. Absolwentka podyplomowego *Studium Biznesu Międzynarodowego* na Akademii Ekonomicznej w Poznaniu. Ukończyła również podyplomowe *Studium z Zakresu Zarządzania w Organizacjach Pozarządowych* w Wyższej Szkole Bankowej w Poznaniu. Świadczenie profesjonalnego doradztwa biznesowego dla przedsiębiorstw, właściciel firmy Consulting Coaching Business (CCB). Przez 17 pracowała jako doradca Polskiej Izby Gospodarczej Importerów, Eksporterów i Kooperacji w Poznaniu. Świadczyła usługi konsultingowe z zakresu strategii rozwoju przedsiębiorstw, w tym na potrzeby pozyskiwania dofinansowań unijnych. Jest twórcą biznes planów dla przedsiębiorstw, analiz marketingowych, analiz rynkowych, raportów finansowych, rozliczeń projektów unijnych od strony finansowej i merytorycznej. Jest ekspertem z zakresu wprowadzania produktów i firm na rynki zagraniczne tj. pozyskiwania zagranicznych kontrahentów dla klientów krajowych, tworzenia strategii rozwoju przedsiębiorstw na rynkach zagranicznych, tworzenia strategii finansowania działań na rynkach zagranicznych, tworzenia planów rozwoju eksportu. Posiada doświadczenie w dziedzinie handlu zagranicznego obejmujące m.in. transakcje w handlu zagranicznym, handel międzynarodowy, prawo międzynarodowe, negocjacje handlowe, cło i podatki w eksporcie, finansowanie handlu zagranicznego, ryzyko w handlu zagranicznym, współpraca z partnerami handlowymi i pośrednikami na rynkach zagranicznych.

Dojazd samochodem: bezpłatny parking na otwartym parkingu Urzędu Miasta Wydziału Działalności Gospodarczej (prosimy o niekorzystanie z parkingu „za szlabanem”)

Dojazd komunikacją publiczną: autobusy linii: 171, 176, 603. Przystanek jest usytuowany naprzeciwko wejścia do Urzędu.

ILOŚĆ MIEJSC JEST OGRANICZONA

Bliższych informacji udziela Pani Iwona Wesolek, tel. 0 61 851 78 48

**POLSKA IZBA GOSPODARCZA
Importerów Eksporterów i Kooperacji**

**Plac Wolności 18
PL-61-739 Poznań
KRS 0000038528
NIP 778-10-64-434
REGON 630377458
tel.: +48 61 8517848
izba@pcc.org.pl
www.pcc.org.pl**

POZnań*