

Zastanawiasz się jak dalej rozwijać firmę **W CZASACH KRYZYSU?**

Weź udział w jednodniowym **BEZPŁATNYM** warsztacie biznesowym „**MAZURY TO BIZNES**”.

Narodowa kwarantanna zamroziła gospodarkę, ale w końcu nadeszła odwilż.

Czas zebrać siły, zweryfikować plany i ruszyć dalej. Jeśli szukasz momentu, który pchnie Cię do przodu ten warsztat jest dla Ciebie.

Temat szkolenia:

***Jak w czasach kryzysu
budować biznesowe relacje i rozwinąć firmę?
Przyjdź, zainwestuj wyłącznie czas i buduj swoją małą-wielką firmę!***

I. CZEGO DOWIESZ SIĘ PODCZAS DYNAMICZNYCH I PRAKTYCZNYCH WARSZTATÓW?

- Jak budować biznesowe relacje w czasach kryzysu? Jakie narzędzia do tego wykorzystać?
- Jak wykorzystać portale społecznościowe do budowania relacji z klientami i przyjaznej marki firmy?
- Jaką siłę daje działanie w biznesowej grupie? Co można dzięki temu osiągnąć?
- Jak poznać prawdziwe potrzeby klientów i kontrahentów?
- Jak prezentować swoją firmę na spotkaniach biznesowych i towarzyskich?
- Jak budować dobre relacje wewnątrz firmy z pracownikami i współpracownikami?
- Jak zadawać pytania i jasno mówić o swoich potrzebach w negocjacjach? I jak w nich zwyciężyć?
- Jak realizować w grupie małe i duże projekty?
- Jak zbudować stronę internetową, by klienci chcieli dłużej na niej pozostać?

II. OD KOGO BĘDZIECIE SIĘ UCZYĆ?

Od trenerów biznesu, ekspertów i przedsiębiorców – jednym słowem wyłącznie praktyków. Zero przegadanych, uniwersyteckich wykładów. Czekają Was wyłącznie praktyka i konkretne rozwiązania.

III. KOGO ZAPRASZAMY NA WARSZTATY?

Właściciele małych, średnich i dużych firm z Krainy Wielkich Jezior Mazurskich oraz ich pracowników odpowiedzialnych za promocję i marketing, zarządzanie, bezpieczeństwo.

IV. UDZIAŁ W WARSZTATACH JEST BEZPŁATNY

Wystarczy zgłosić chęć udziału na jeden z terminów warsztatów poprzez formularz na stronie internetowej: <http://mazury.to/spotkania>, telefonicznie +48 533706161 lub poprzez e-mail: spotkania@pir.edu.pl

WAŻNE! Ilość miejsc ograniczona – grupy podczas warsztatów nie mogą przekraczać 30 uczestników. Wybierz dogodną dla Ciebie datę i zgłoś się. Decyduje termin zgłoszenia.

V. GDZIE I KIEDY?

Termin: 16.06.2020 spotkanie:
Pisz, Orzysz

Termin: 17.06.2020
spotkanie: Giżycko, Węgorzewo

Termin: 18.06.2020 spotkanie:
Mrągowo, Mikołajki

VI. ORGANIZATOR

Stowarzyszenie Wielkie Jeziora Mazurskie 2020 oraz Partnerzy Projektu - Gmina Miasto Giżycko, Gmina Giżycko, Gmina Miłki, Gmina Orzysz, Gmina Ruciane-Nida, Gmina Mikołajki, Gmina Miasto Mrągowo, Gmina Mrągowo, Gmina Ryn, Gmina Węgorzewo, Gmina Pisz).

SZCZEGÓŁOWY PROGRAM WARSZTATU	
9:30 - 10:00	Rejestracja uczestników
9:30 - 10:00	<i>Poranna kawa</i>
10:00 - 11:00	<p>JAK W 90 DNI ZBUDOWAĆ BIZNESOWE RELACJE, KTÓRE POMOGĄ CI ROZWINĄĆ FIRME?</p> <p><i>Z tego szkolenia dowiesz się:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Jak budować relacje w biznesie? Gdzie ich szukać? Jakie narzędzia do tego wykorzystać? Jak korzystać ze zbudowanych relacji?</i> • <i>Jaką siłę daje działanie w biznesowej grupie? Co można dzięki temu osiągnąć?</i> • <i>Jak prezentować swoją firmę na spotkaniach biznesowych i towarzyskich?</i> • <i>Jak budować dobre relacje wewnątrz firmy z pracownikami i współpracownikami?</i> <p>Trener: Michał Bartoszewicz – przedsiębiorca tworzący nieszablonowe biznesy. Właściciel dwóch firm działających na rynku mediów: czasopisma lifestylowego MADE IN Warmia & Mazury oraz agencji kreatywnej Auris Media Group. Pracował dla marek takich Johnson & Johnson, Schwarzkopf, Costa Coffee, Michelin, Lotto czy Auchan. Swoje doświadczenie przekazuje jako trener biznesu. Uczy, jak rozwijać biznes zachowując harmonię między „mieć” a „być”.</p>
11:00 - 11:15	<i>Przerwa kawowa (dalsza wymiana wizytówek i rozmowy przy kawie)</i>

<p>11:15 –12:15</p>	<p>SZYBKIE RANDKI BIZNESOWE</p> <p>Ideą tego warsztatu jest integracja regionalnego biznesu, rozbudowanie sieci kontaktów oraz rozwój nowych inicjatyw biznesowych. Chcemy byście po tym warsztacie wyszli bogatsi o nowych znajomych, którzy pomogą Wam rozwinąć firmę. <i>Podczas tego warsztatu:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Dowiedz się jak poznać prawdziwe potrzeby klientów i kontrahentów?</i> • <i>Jak zadawać pytania i jasno mówić o swoich potrzebach w biznesie?</i>
	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Jak skutecznie negocjować?</i> • <i>Nawiążesz nowe relacje z innymi uczestnikami</i> <p>Prowadzący: Michał Bartoszewicz</p>
<p>12:15 –13:30</p>	<p>JAK W GRUPIE REALIZOWAĆ MAŁE I DUŻE PROJEKTY?</p> <p>Podczas tego warsztatu dowiesz się:</p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Jak sprawić żeby twój projekt zakończył się sukcesem?</i> • <i>Jak wykorzystać do tego potencjał twoich relacji?</i> • <i>Poznasz 5 reguł efektywnej współpracy biznesowej</i> • <i>Dostaniesz dużą dawkę inspiracji i pomysłów</i> <p>Trener: Marta Malinowska – dyplomowana trenerka biznesu, certyfikowana facylitatorka DISC, absolwentka pedagogiki, marketingu oraz budowania strategii CSR. Wieloletnie doświadczenie menadżerskie z pracy w korporacjach wykorzystuje szkoląc w obszarze biznesu. Rozwija zespoły kierownicze i personel pierwszej linii obsługi klienta. Na koncie ma ponad 3000 zrealizowanych godzin szkoleniowych.</p>
<p>13:30 –15:30</p>	<p>JAK SKUTECZNIE BUDOWAĆ RELACJE BIZNESOWE W MEDIACH SPOŁECZNOŚCIOWYCH</p> <p>Podczas tego szkolenia dowiesz się:</p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Jak samemu prowadzić profil na Facebooku i tworzyć posty, które zdobywają serca i lajki internautów?</i> • <i>Jaki newsletter wysyłać, by odbiorcy chcieli go czytać i czekali niecierpliwie na kolejne?</i> • <i>Jak zbudować stronę internetową, by Twoi klienci chcieli spędzać na niej więcej czasu?</i> • <i>I wreszcie jak wykorzystać media do budowania zażytych relacji w biznesie, by ten dynamicznie się rozwijał.</i> <p>Trener: Monika Taranowska - właścicielka agencji marketingowej Lupa Marketing. Współtworzy wraz ze swoim zespołem kanały firmowe w social media, prowadzi pełen marketing firm, buduje silne brandy. Jak głosi hasło Lupy: Powiększamy Zyski Firm – stawia na praktyczne i efektywne rozwiązania, ale zawsze z dużym ładunkiem stylu i smaku.</p>
<p>15:30 - 16:00</p>	<p>Lunch (dalsza wymiana wizytówek i rozmowy przy obiedzie)</p>