

JAK SKUTECZNIE PRZYCIĄGAĆ NOWYCH INWESTORÓW DO GMIN I POWIATÓW? DZIAŁANIA STANDARDOWE I NIESTANDARDOWE

WAŻNE INFORMACJE:

Podczas proponowanego szkolenia zaprezentujemy proces tworzenia strefy aktywności gospodarczej oraz wskażemy jak skutecznie przyciągnąć inwestorów z kapitałem polskim i zagranicznym do swojej gminy. Omawiane zagadnienia poparte będą licznymi przykładami i doświadczeniami prowadzącego zajęcia, który brał udział w procesach przekształcania gminy z typowo rolniczej w prężnie dziś działającą gminę w aglomeracji wrocławskiej. Nasz trener uczestniczył w promocji terenów inwestycyjnych i ich rozwoju na przestrzeni wielu lat, co zaowocowało przyciągnięciem m.in. takich firm jak BASF, Pittsburgh Glass Works, Schurholz, Heldener Metall Technik, Vorwerk i in. Podczas zajęć przekażemy cenną wiedzę, której nie można pozyskać z opracowań książkowych. Na podstawie praktycznych doświadczeń zwrócimy uwagę na to co tak naprawdę decyduje o wyborze przez inwestora tej a nie innej lokalizacji.

CELE I KORZYŚCI ZE SZKOLENIA:

- Krok po kroku omówimy przebieg procesu inwestycyjnego - od aktywnego poszukiwania inwestora, poprzez nawiązanie z nim kontaktu aż do przekazania oferty, a następnie zachęcenia go do jej rozważenia i prowadzenia rozmów po doprowadzenie do podpisania umowy.
- Wskażemy w jaki sposób budować swoje przewagi lokalizacyjne i tworzyć oferty inwestycyjne i lokalizacyjne.
- Zaprezentujemy doświadczenia i dobre praktyki w przedmiotowym zakresie np.
 - Omówimy i wymienimy lokalizacje, gdzie wykorzystano potencjał już istniejący jest oraz przykłady, gdzie potencjał był "uśpiony" a dzięki odpowiedniej pracy pozyskano inwestorów.
 - Przedstawimy przykłady lokalizacji, które wydawałoby się dysponują lub dysponowały dużym potencjałem ale z różnych przyczyn inwestorzy ich nie wybierali lub nie wybierają.
- Odpowiemy między innymi na następujące pytania:
 - Jak zorganizować pracę w jednostce aby sprzyjała promocji proinwestycyjnej?
 - W jaki sposób budować zespoły uczestniczące w projektach proinwestycyjnych?
 - Skąd czerpać wiedzę o potrzebach i zainteresowaniach inwestorów?
 - Jakie są sposoby na skuteczną promocję proinwestycyjną?
 - Jak prowadzi się rozmowy z inwestorami?
 - Jak organizować wizyty lokalizacyjne?
 - Jak wykorzystać różne metody negocjacji w praktyce?
 - Jak mieć dobry feedback ze strony inwestorów?
 - Co to jest i jak wygląda opieka poinwestycyjna.

PROGRAM:

1. Inwestorzy w gminie. Omówienie roli liderów i pracowników jest w procesie przyciągania inwestorów.
2. W jaki sposób stwarzać tzw. „dobry klimat” dla rozwoju inwestycji w samorządzie – omówienie dobrych i złych praktyk w promowaniu się samorządów na rynku inwestycyjnym.

3. Organizacja pracy w jednostce administracji a wpływ na zainteresowanie i obsługę inwestora oraz przedsiębiorcy.
4. Wyszukiwanie mocnych (m.in. przewagi lokalizacyjne) i słabych stron samorządu w kontekście lokowania inwestycji: profilowanie wizerunku samorządu w środowisku biznesowym, wybór i analiza mocnych i słabych stron samorządu. Na którego „konia” postawić aby odnieść sukces? Lepszy jeden duży inwestor czy wielu małych inwestorów? Wykorzystanie naturalnych walorów gminy, powiatu, województwa jako magnesu dla inwestycji, efekt „kuli śnieżnej”.
5. Infrastruktura techniczna a lokowanie inwestycji. Jak rozwijać infrastrukturę aby było to efektywne a nie tylko efektowne. Kontakty z gestorami sieci, dostawcami energii, rola spółek gminnych i zarządców dróg.
6. Profesjonalne przygotowanie oferty inwestycyjnej czyli „mówimy tylko prawdę” – wiarygodność samorządu w przekazywaniu inwestorowi informacji o warunkach inwestowania w gminie, powiecie, województwie, kraju. Docelowe grupy odbiorców. Aktywne poszukiwanie inwestora. Czyli kto i co ma konkretnie robić w jst aby osiągnąć sukces? Skąd pozyskiwać informacje o planach i zainteresowaniach potencjalnych inwestorów?
7. Oferta greenfield i brownfield gmin i powiatów, w tym nieruchomości nienależących do jst i SP. Jak rozmawiać z ich właścicielami?
8. Wykorzystanie zewnętrznych możliwości dla pozyskiwania inwestorów w samorządach – wsparcie państwa: Polska jako Specjalna Strefa Ekonomiczna, programy pomocowe i promocyjne, fundusze zewnętrzne.
9. Inwestorzy zagraniczni a inwestorzy krajowi i co z tego wynika dla samorządu w aspekcie przyciągania kapitału. Różnice kulturowe.
10. Przygotowanie wizyt inwestorów, techniki negocjacji i rozmów.
11. Zabezpieczenie interesu samorządu w procesach inwestycyjnych. Treści umów, klauzul, zobowiązań.
12. Analiza dobrych praktyk na przykładach różnych procesów inwestycyjnych.
13. Pozyskaliśmy inwestora i co dalej? Omówienie opieki poinwestycyjnej.
14. Podsumowanie wykładu/szkolenia.

ADRESACI:

Przedstawiciele jednostek samorządu terytorialnego, Dyrektorzy departamentów promocji miast i regionów, specjaliści ds. PR, specjaliści ds. Marketingu i Promocji miast i regionów, pracownicy wydziałów promocji w samorządach miast, gmin i regionów, rzecznicy prasowi instytucji publicznych oraz wszystkie osoby zainteresowane omawianą podczas szkolenia tematyką.

PROWADZĄCY:

Geodeta uprawniony, pełni funkcję geodety powiatowego w Starostwie Powiatowym. Posiada wieloletnią praktykę w dziedzinie geodezji i kartografii oraz gospodarowania nieruchomościami. Były kierownik Wydziału Gospodarki Nieruchomościami w jednym z urzędów miejskich. Doświadczony trener przygotowuje i prowadzi szkolenia dla JST w tematyce gospodarowania nieruchomościami, geodezji i kartografii oraz tematów pokrewnych. Ma na swoim koncie szereg ukończonych szkoleń i kursów (np. związanych z inwestycjami japońskimi w Polsce, na temat parków technologicznych, inkubatorów przedsiębiorczości, klastrów innowacyjnych i platform technologicznych, zarządzanie przez jakość – TQM ,Total Quality Managment). Prawdopodobnie weźmie udział w budowie i rozwoju największej w Polsce zagranicznej inwestycji amerykańskiej firmy INTEL na 20 mld złotych (integracja mikroprocesorów) którą w dniu 16 czerwca br. ogłosił Premier.

Jak skutecznie przyciągać nowych inwestorów do gmin i powiatów. Działania standardowe i niestandardowe



Szkolenie będziemy realizowali w formie webinarium on line.



29 sierpnia 2023 r.

Szkolenie w godzinach 9:30-14:30



Cena: 395 PLN netto/os. Udział w szkoleniu zwolniony z VAT w przypadku finansowania szkolenia ze środków publicznych.

CENA zawiera:

udział w profesjonalnym szkoleniu on-line z możliwością zadawania pytań,
materiały szkoleniowe w wersji elektronicznej,
certyfikat ukończenia szkolenia.

**DANE
DO
KONTAKTU:**

Fundacja Rozwoju Demokracji Lokalnej Centrum Szkoleniowe w Łodzi
ul. Jaracza 74, 90-242 Łódź
tel. 535 175 301 biuro@frdl-lodz.pl

DANE UCZESTNIKA ZGŁASZANEGO NA SZKOLENIE

Nazwa i adres nabywcy
(dane do faktury)

Nazwa i adres odbiorcy

NIP

Telefon

1. Imię i nazwisko uczestnika, stanowisko,
E-MAIL i TEL. DO KONTAKTU

2. Imię i nazwisko uczestnika, stanowisko,
E-MAIL i TEL. DO KONTAKTU

Oświadczam, że szkolenie dla ww. pracowników jest kształceniem zawodowym finansowanym w całości lub co najmniej 70% ze środków publicznych (proszę zaznaczyć właściwe)

TAK ☐

NIE ☐

Proszę o przesłanie faktury na adres mailowy:

Proszę o przesłanie certyfikatu na adres mailowy:

Dokonanie zgłoszenia na szkolenie jest równoznaczne z zapoznaniem się i zaakceptowaniem regulaminu szkoleń Fundacji Rozwoju Demokracji Lokalnej zamieszczonym na stronie Organizatora www.frdl-lodz.pl oraz zawartej w nim Polityce prywatności i ochrony danych osobowych.

Zgłoszenia prosimy przysłać do 24 sierpnia 2023 r.

UWAGA! Liczba miejsc ograniczona. O udziale w szkoleniu decyduje kolejność zgłoszeń. Zgłoszenie na szkolenie musi zostać potwierdzone przesłaniem do Ośrodka karty zgłoszenia. Brak pisemnej rezygnacji ze szkolenia najpóźniej na trzy dni robocze przed terminem jest równoznaczny z obciążeniem Państwa należnością za szkolenie niezależnie od przyczyny rezygnacji. Płatność należy uregulować przelewem na podstawie wystawionej i przesłanej FV.

Podpis osoby upoważnionej _____