



Centrum Organizacji  
Szkoleń i  
Konferencji SEMPER  
Magdalena  
Wolniewicz-Kesaria



## Promocja miast i regionów w praktyce. Warsztaty budowania wizerunku, przygotowania strategii marketingu terytorialnego oraz skutecznego pozyskiwania turystów i inwestorów.

Numer usługi 2025/01/02/8282/2482517

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 12 h

📅 29.04.2025 do 30.04.2025

1 586,70 PLN brutto

1 290,00 PLN netto

132,23 PLN brutto/h

107,50 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Marketing
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	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.
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	2
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	15
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	28-04-2025
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	zdalna w czasie rzeczywistym
<b>Liczba godzin usługi</b>	12
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Znak Jakości TGLS Quality Alliance

## Cel

### Cel edukacyjny

Usługa ma na celu nabycie kompetencji w zakresie budowania wizerunku, przygotowania strategii marketingu terytorialnego oraz skutecznego pozyskiwania turystów i inwestorów.

## Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Kompetencje społeczne:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- ocenia jak odpowiednio reagować w różnych sytuacjach związanych z wykonywanym zawodem</li><li>- identyfikuje własny styl uczenia się i wybiera sposoby dalszego kształcenia,</li><li>- określa znaczenie komunikacji interpersonalnej oraz potrafi prawidłowo identyfikować i rozstrzygać dylematy związane z wykonywaniem zawodu.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Umiejętność dostosowania reakcji do różnorodnych kontekstów zawodowych</li><li>- Wybór adekwatnych metod do dalszego kształcenia.</li></ul>	Wywiad swobodny

## Kwalifikacje

### Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

### Warunki uznania kompetencji

**Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?**

Otrzymane zaświadczenie po ukończonym szkoleniu zawiera szczegółowe informacje dotyczące osiągniętych efektów edukacyjnych przez uczestnika.

**Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?**

Nabyta wiedza poddawana jest ocenie poprzez zakończoną zajęcia dyskusję trenera z uczestnikami, bazującą na ściśle określonych kryteriach weryfikacji.

**Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?**

Świadcstwo potwierdza, że proces walidacji jest niezależny od etapu szkolenia, a obiektywność trenerów przeprowadzających walidację jest zagwarantowana.

## Program

- szkolenie trwa 2 dni (łącznie 12h) i możesz w nim uczestniczyć z dowolnego miejsca dołączając do wirtualnego pokoju konferencyjnego wykorzystując urządzenie z dostępem do internetu
- zajęcia odbywają się w godzinach 09.00-15.00 każdego dnia według harmonogramu:

Dzień I

Godz.09:00-10.30-szkolenie (rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu, ćwiczenia)

## 1. Wstęp

-Przedstawienie trenera prowadzącego, podanie tematu i zagadnień

-Określenie celów szkoleniowych,

-Przedstawienie uczestników, zapoznanie z oczekiwaniami

-Logistyka szkolenia: czasokres, przerwy,

-Ćwiczenie wprowadzające w temat, dyskusja i podsumowanie

Godz.10:30 -10.40 -przerwa

Godz. 10.40-12.00 -szkolenie (rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu, ćwiczenia)

## 2. Rozwinięcie określenia: marketing terytorialny

-Pojęcie marketingu terytorialnego

-Miejsce promocji w strukturach regionu

-Superprodukt, megaprodukt – określenie miasta/regionu/miejsca

-Do kogo kierujemy przekaz marketingowy, do jakich grup, segmentów – końcowi zainteresowani wizerunkiem i promocją,

-Strategia promocji miast i regionów

Godz.12.00-12.20 -przerwa

Godz.12:20-13.30 -szkolenie (rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu, ćwiczenia)

## 3. Promocja regionu jako część wchodząca w skład marketingu terytorialnego

-Konkurencyjność regionów i jego wpływ na efekt końcowy kampanii

promocyjnej – czynniki konkurencyjności

-Walory regionu/miejsca

-Skuteczność działań promocyjnych , a istniejąca misja i strategia

-Marketing mix w ujęciu budowania promocji i wizerunku regionu/powiatu/województwa

-Aktualny wizerunek regionu/miasta

-Etapu kształtowania wizerunku regionu/terytorium

-Istniejące opinie, poglądy, stereotypy i uprzedzenia na temat regionu i jego atrakcyjności

-Etapy procesu promocji i budowania wizerunku

Godz.13.30-13.40 -przerwa

Godz.13.40-15.00 -szkolenie (rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu, ćwiczenia)

## 4. Kryterium funkcji jaką pełni region wobec otoczenia biznesowo-turystycznego

-Narzędzia kształtowania wizerunku w odniesieniu do otoczenia

-Elementy materialne i niematerialne regionu/okolicy

-Marketing mix, a promocja regionu, elementy marketingu mix

-Marketing terytorialny, a lokalny system polityczno-gospodarczy

## Dzień II

Godz.09:00-10.30-szkolenie (rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu, ćwiczenia)

## 5. Wizerunek jako efekt podejmowanych działań promocyjnych w regionie

-Istniejący w świadomości odbiorców wizerunek regionu

-Różnice pomiędzy tożsamością, a wizerunkiem

-Kształtowanie wizerunku

-Odbiorcy działań promocyjnych w regionie, a jego wizerunek w ich oczach

Godz.10:30 -10.40 -przerwa

Godz. 10.40-12.00 -szkolenie (rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu, ćwiczenia)

6. Charakterystyka grup odbiorców działań promocyjnych

-Kryteria wyboru adresatów promocji

-Działania promocyjne skierowane do mieszkańców regionu

-Cele działań promocyjnych nakierowanych na turystów

-Cele działań promocyjnych nakierowanych na inwestorów, instytucje, organizacje

-Instrumenty promocyjne – kreatywność i innowacyjność w cenie! (hasło, logo, flaga, kolorystyka, idea) - „Dla każdego coś trafnego, potrzebnego i miłego”

Godz.12.00-12.20 -przerwa

Godz.12:20-13.30 -szkolenie (rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu, ćwiczenia)

7. Budowa kampanii promocyjnej, strategii promocji dla regionu/terenu, sposoby i kanały komunikacyjne

-Zaprojektowanie założeń

-Cele strategiczne – od czego zacząć?

-Przygotowanie planu marketingowego

-Region jako marka, identyfikator, skojarzenia

-Ustalenie harmonogramu pracy i zasobów ludzkich i materiałowych

Godz.13.30-13.40 -przerwa

Godz.13.40-14.45 -szkolenie (rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu, ćwiczenia)

8. Badania fokusowe, panele, media i inne instrumenty głoszące: „dobra nowinę” o regionie i mieście.

-Niestandardowe instrumenty, metody i sposoby promocji (nowe usługi, nowe produkty, nowe sposoby

-Pomiar rezultatów kampanii promocyjnej regionu/miasta

-Monitoring zaplanowanych i realizowanych działań cząstkowych

-Przełożenie działań i wykorzystanie instrumentów na korzyści dla mieszkańców, inwestorów i turystów w regionie

9. Część warsztatowa

-Najlepsze praktyki z regionów, miast i gmin.

Metody warsztatowe:

• Analizy przypadków

• Ćwiczenia w parach

• Gry zespołowe

• Dyskusje moderowane

• „Burza mózgów”

• Metody rozwiązywania problemów wykorzystane w odniesieniu do tematu

- Mini wykład
- Pytania i odpowiedzi

Godz.14.45-14.50 - ankieta ewaluacyjna

Godz.14.50-15.00 – podsumowanie i zakończenie szkolenia

Szkolenie będzie realizowane w wymiarze 12-godzinnym, gdzie 1 godzina odpowiada godzinie zegarowej ( 60min. )

## Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 2

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 2</b> Promocja miast i regionów w praktyce	Ekspert SEMPER	29-04-2025	09:00	15:00	06:00
<b>2 z 2</b> Promocja miast i regionów w praktyce	Ekspert SEMPER	30-04-2025	09:00	15:00	06:00

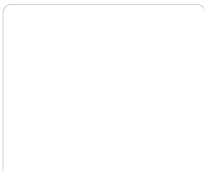
## Cennik

### Cennik


Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 586,70 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 290,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	132,23 PLN
Koszt osobogodziny netto	107,50 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



**1 z 1**  
Ekspert SEMPER



To doświadczony trener z zakresu umiejętności miękkich, posiadający bogate doświadczenie w prowadzeniu szkoleń i warsztatów. Jego pasją do rozwoju osobistego oraz zdolność do nawiązywania głębokiej relacji z uczestnikami wyróżniają go na rynku szkoleń.

Przez ostatnie dziesięć lat pracował z różnorodnymi grupami zawodowymi, od pracowników korporacyjnych po przedsiębiorców i urzędników. Jego umiejętność dopasowywania treści szkoleń do potrzeb danej grupy sprawia, że uczestnicy zawsze odchodzą z wydarzenia z nową wiedzą i motywacją do działania.

Jego wyjątkowa zdolność do empatii pozwala mu tworzyć atmosferę zaufania i akceptacji, co jest kluczowe podczas pracy nad umiejętnościami miękkimi. Nie tylko przekazuje teorię, ale również inspiruje uczestników do praktycznych działań i refleksji. Jego szkolenia są interaktywne i angażujące, co pomaga uczestnikom w skutecznym przyswajaniu materiału.

Ekspert posiada również certyfikaty z dziedziny coachingu oraz komunikacji międzyludzkiej, co dodatkowo podkreśla jego kompetencje jako trenera. Jego umiejętność słuchania, zadawania trafnych pytań i pomagania uczestnikom odkrywać ich własne potencjały jest niezastąpiona podczas indywidualnych sesji coachingowych.

Dzięki swojemu doświadczeniu i pasji do pracy, jest idealnym wyborem jako trener do szkoleń z zakresu umiejętności miękkich. Jego pozytywne podejście, zaangażowanie i profesjonalizm gwarantują skuteczne i inspirujące szkolenia, które pozostawiają trwały wpływ na uczestnikach.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

- otrzymujesz certyfikat wydany przez jedną z wiodących firm szkoleniowych w Polsce
- materiały szkoleniowe w wersji elektronicznej
- masz dostęp do konsultacji poszkoleniowych w formie e-mail do 4 tygodni po zrealizowanym szkoleniu
- otrzymujesz indywidualną kartę rabatową upoważniającą do 10% zniżki na wszystkie kolejne szkolenia stacjonarne i online organizowane przez Centrum Organizacji Szkoleń i Konferencji SEMPER

### Warunki uczestnictwa

**Dla jednostek budżetowych finansujących udział w szkoleniu w minimum 70% lub w całości ze środków publicznych stawka podatku VAT = zw.**

**Usługa będzie rejestrowana w celu kontroli i audytu. Wizerunek uczestników szkolenia będzie rejestrowany.**

### Informacje dodatkowe

#### Metody pracy podczas szkolenia on-line:

- wygodna forma szkolenia - wystarczy dostęp do urządzenia z internetem (komputer, tablet, telefon), słuchawki lub głośniki i ulubiony fotel
- szkolenie realizowane jest w nowoczesnej formie w wirtualnym pokoju konferencyjnym i kameralnej grupie uczestników
- bierzesz udział w pełnowartościowym szkoleniu - Trener prowadzi zajęcia "na żywo" - widzisz go i słyszysz
- pokaz prezentacji, ankiet i ćwiczeń widzisz na ekranie swojego komputera w czasie rzeczywistym.
- podczas szkolenia Trener aktywizuje uczestników zadając pytania, na które można odpowiedzieć w czasie rzeczywistym
- otrzymujesz certyfikat wydany przez jedną z wiodących firm szkoleniowych w Polsce
- masz dostęp do konsultacji poszkoleniowych w formie e-mail do 4 tygodni po zrealizowanym szkoleniu
- otrzymujesz indywidualną kartę rabatową upoważniającą do 10% zniżki na wszystkie kolejne szkolenia stacjonarne i online organizowane przez Centrum Organizacji Szkoleń i Konferencji SEMPER

# Warunki techniczne

1. **Platforma /rodzaj komunikatora, za pośrednictwem którego prowadzona będzie usługa** - Platforma **Zoom** (<https://zoom-video.pl/>)
2. **Minimalne wymagania sprzętowe, jakie musi spełniać komputer Uczestnika lub inne urządzenie do zdalnej komunikacji** - komputer, laptop lub inne urządzenie z dostępem do internetu
3. **Minimalne wymagania dotyczące parametrów łącza sieciowego, jakim musi dysponować Uczestnik** - minimalna prędkość łącza: 512 KB/sek
4. **Niezbędne oprogramowanie umożliwiające Uczestnikom dostęp do prezentowanych treści i materiałów** - komputer, laptop lub inne urządzenie z dostępem do internetu. Nie ma potrzeby instalowania specjalnego oprogramowania.
5. **Okres ważności linku umożliwiającego uczestnictwo w spotkaniu on-line** - do momentu zakończenia szkolenia
6. Potrzebna jest zainstalowana najbardziej aktualna oficjalna wersja jednej z przeglądarek: **Google Chrome, Mozilla Firefox, Safari, Edge lub Opera**. Procesor dwurdzeniowy 2GHz lub lepszy (zalecany czterordzeniowy); 2GB pamięci RAM (zalecane 4GB lub więcej); System operacyjny taki jak Windows 8 (zalecany Windows 10), Mac OS wersja 10.13 (zalecana najnowsza wersja), Linux, Chrome OS. Łącze internetowe o minimalnej przepustowości do zapewnienia transmisji dźwięku 512Kb/s, zalecane min. 2 Mb/s oraz min. 1 Mb/s do zapewnienia transmisji łącznie dźwięku i wizji, zalecane min. 2,5 Mb/s.

## Kontakt



**Angelika Poznańska**

**E-mail** [info@szkolenia-semper.pl](mailto:info@szkolenia-semper.pl)

**Telefon** (+48) 570 590 060