



zjednoczone

one

PROGRAM ROZWOJU DLA KOBIET

Program 12 spotkań

Kobiety, aby się rozwijać, czy to zawodowo, czy osobiście, potrzebują społeczności, która daje im poczucie wsparcia, przynależności i jedności. Proponujemy zatem wdrożenie serii systematycznych spotkań (raz w miesiącu), łączących w sobie 2 moduły:

KOBIECY NETWORKING

(moderowane spotkanie, podczas którego uczestniczki będą wymieniać się kontaktami, prezentować siebie i swoje potrzeby społecznościowe i biznesowe, przy udziale profesjonalnego moderatora sesji networkingowych) ok. 30 min

KOBIECY KRĄG ROZWOJU KOMPETENCJI

("miękki" warsztat ok. 60 min., mający na celu identyfikowanie swoich mocnych stron, poszerzanie wiedzy specjalistycznej, stymulowanie umiejętności biznesowych itp. przy wykorzystywaniu różnych praktyk szkoleniowych)

Formuła programu

Program rozwojowy dla kobiet przedsiębiorczych został zaprojektowany z myślą o kompleksowym wsparciu na przestrzeni czterech kwartałów. Każdy kwartał obejmuje trzy istotne etapy, które integrują zarówno aspekty miękkie, jak i twarde przedsiębiorczości.

Krok pierwszy - I MIESIĄC

W pierwszym miesiącu każdego kwartału, uczestniczki biorą udział w spotkaniu networkingowym, które jest równocześnie połączone z warsztatem z zakresu umiejętności miękkich.

Krok drugi - II MIESIĄC

W drugim miesiącu program skupia się na szkoleniach z dziedziny twardych umiejętności przedsiębiorczych. Uczestniczki mają okazję rozwijać kompetencje teoretyczne i praktyczne niezbędne do skutecznego prowadzenia firmy.

Krok trzeci - III MIESIĄC

Trzeci miesiąc kwartału to czas interaktywnego wywiadu z zaproszoną gościnią, będącą ekspertką i flagową postacią z dziedziny danego kwartału.

1 kwartał: Marka osobista

Miesiąc 1

Szkolenie Miękkie - "Budowanie Silnej Marki Osobistej"

- **Sesja 1:** "Komunikacja i Networking" -Umiejętności efektywnej komunikacji i budowania relacji biznesowych.
- **Sesja 2:** "Wizerunek i Personal Branding" - Kreowanie wizerunku w biznesie zgodnego z wartościami i celami w oparciu o modele osobowości i potencjały

Miesiąc 2

Szkolenie Twarde - "Strategie Rozwoju Biznesu z Wykorzystaniem Marki Osobistej"

- **Sesja 1:** "Zarządzanie Wizerunkiem Online" -Skuteczne wykorzystanie mediów społecznościowych w budowaniu marki osobistej.
- **Sesja 2:** "Planowanie Kariery i Rozwoju" -Strategie długoterminowego rozwoju oparte na marce osobistej.

Miesiąc 3

Wywiad z Gościem - "Historie Sukcesu i Wyzwań na Drodze do Silnej Marki"

- **Sesja 1:** "Droga do Rozpoznawalności" - Inspirujące doświadczenia gościa zbudowania marki osobistej.
- **Sesja 2:** "Rady dla Przedsiębiorczyń" - Praktyczne wskazówki i strategie od doświadczonej liderki.
- **Sesja 3:** "Pytania od Uczestniczek" - Interaktywna sesja Q&A z uczestniczkami.

2 kwartał: Przywództwo, Elastyczność, Odwaga

Miesiąc 1

Szkolenie Miękkie - "Przywództwo Zrównoważone i Elastyczne"

- **Sesja 1:** "Umiejętności zawierania znajomości dla Kobiet" - Rozwój umiejętności sieciowania w środowisku biznesowym.
- **Sesja 2:** "Elastyczność w Działaniu" - Radzenie sobie z niepewnością i adaptacja do zmian.

Miesiąc 2

Szkolenie Twarde - "Odwaga w Biznesie"

- **Sesja 1:** "Ryzyko i Nagroda" - Jak podejście do ryzyka i zmiany może przynieść sukces w biznesie.
- **Sesja 2:** "Decyzyjność i Odwaga" - Proces podejmowania trudnych decyzji i rozwijanie umiejętności odwagi.

Miesiąc 3

Wywiad z Gościem - "Przywództwo w Dynamicznym Środowisku Biznesowym"

- **Sesja 1:** "Rola Przywódcy w Zmieniającym Się Biznesie" - Doświadczenia gości- ni z zarządzania w dynamicznym otoczeniu.
- **Sesja 2:** "Inspirujące Historie Sukcesu" - Opowieści o odważnych decyzjach i ich wpływie na rozwój kariery.
- **Sesja 3:** "Pytania od Uczestniczek" - Interaktywna sesja Q&A z uczestniczkami.

3 kwartał: Sprzedaż i Marketing

Miesiąc 1

Szkolenie Miękkie - "Sztuka Perswazji i Budowanie Relacji Zdobyczących Klientów"

- **Sesja 1:** "Sztuka Perswazji w grupie" - opowiadanie o swojej firmie podczas sesji networkingowej
- **Sesja 2:** "Marketing Wizerunkowy" - Jak wykorzystać marketing do budowania pozytywnego wizerunku firmy.

Miesiąc 2

Szkolenie Twarde - "Nowoczesne Strategie Sprzedaży i Marketingu Online"

- **Sesja 1:** "E-commerce i Strategie Online" - Skuteczne wykorzystanie kanałów online do zwiększenia sprzedaży i komunikacji marki kanałami on-line'owymi.
- **Sesja 2:** Nowoczesna sprzedaż oparta na typach osobowości i personalizacji komunikatów

Miesiąc 3

Wywiad z Gościem - "Sukcesy i Wyzwania w Świecie Sprzedaży i Marketingu"

- **Sesja 1:** "Historia kampanii, która zmieniła wszystko" - opowieści o rewolucyjnych kampaniach marketingowych.
- **Sesja 2:** "Porady od Ekspertki sprzedaży i marketingu" - Praktyczne wskazówki.
- **Sesja 3:** "Pytania od Uczestniczek" - Interaktywna sesja Q&A z uczestniczkami.

4 kwartał: Technologie i Innowacje

Miesiąc 1

Szkolenie Miękkie - "Kreatywność i Innowacyjne Myślenie w Biznesie"

- **Sesja 1:** "Porozmawiajmy o technologiach" - sesja networkingu na temat nowoczesnych rozwiązań, które wdrożyliśmy lub planujemy wdrożyć w projekcie
- **Sesja 2:** "Zmiany Technologiczne w mojej firmie" - przegląd narzędzi i programów, które warto zaimplementować.

Miesiąc 2

Szkolenie Twarde - "Nowoczesne Technologie w Biznesie"

- **Sesja 1:** "Sztuczna Inteligencja" - Wyjaśnienie technologii i ich potencjalnych zastosowań w biznesie.
- **Sesja 2:** "Implementacja Nowoczesnych Rozwiązań Technologicznych" - Praktyczne wskazówki z jakich programów korzystać by zaoszczędzić czas i pieniądze

Miesiąc 3

Wywiad z Gościem - "Innowacje, Trendy i Przyszłość Technologii w Biznesie"

- **Sesja 1:** "Najnowsze Trendy Technologiczne" - Analiza obecnych i przyszłych kierunków rozwoju technologicznego.
- **Sesja 2:** "Historie Sukcesu Startupów Technologicznych" - Inspirujące opowieśćo rozwoju startupów.
- **Sesja 3:** "Pytania od Uczestniczek" - Interaktywna sesja Q&A z uczestniczkami.