**Program szkolenia**

|  |  |
| --- | --- |
| ***Tytuł szkolenia*** | **Od pomysłu do konkretu… Czas na ofertę miejscowości** |
| ***Trener*** | **Karol Paszkowski** |

**I dzień (09.12.2017)**

|  |  |
| --- | --- |
| *Godzina* |  |
| 09.00 – 09.30 | **Rejestracja** |
| 09.30 – 11.00 | Wprowadzenie do szkolenia, zebranie oczekiwań uczestników. Gra „Co u was dobrego?” |
| 11.00 – 11.15 | **Przerwa kawowa** |
| 11.15 – 13.00 | „Runda 1” Co już mamy, co mieć będziemy. Warsztat z przedstawieniem już wypracowanych ofert lub pomysłów na oferty. |
| 13.00 – 13.45 | **Obiad** |
| 14.00 – 15.15 | „Runda 2” Co już mamy, co mieć będziemy. Warsztat z przedstawieniem już wypracowanych ofert lub pomysłów na oferty. |
| 15.15 – 15.30 | **Przerwa kawowa** |
| 15.30 – 17.00 | Uwspólniamy. Warsztat tworzenia opisu, usług, ofert, targowania. |
| 18.00 | **Kolacja** |

**II dzień (10.12.2017)**

|  |  |
| --- | --- |
| *Godzina* |  |
| 8.00 – 8.45 | **Śniadanie** |
| 9.00 – 10.30 | Od opisu, do promocji. „Zjawka” – Kilka opcji i możliwości. |
| 10.30 – 10.45 | **Przerwa kawowa** |
| 10.45 – 13.00 | Współpraca. W którym miejscu się nam opłaca? |
| 13.00 – 14.00 | **Przerwa obiadowa** |
| 14.00 – 15.00 | Co dalej? Czego potrzebujemy, by ruszyć z kopyta? O potrzebach i planowaniu słów kilka. |
| 15. 00 – 15.15 | **Przerwa kawowa** |
| 15.15 – 16. 15 | Podsumowanie szkolenia. |