



# Projekt programu

wersja robocza zaktualizowana w dniu 14.07.2017 r.



REGIONALNA IZBA GOSPODARCZA  
W KATOWICACH

## VII Europejski Kongres Małych i Średnich Przedsiębiorstw

Międzynarodowe Centrum Kongresowe w Katowicach

18 – 20.10.2017 r.

**NAUKA – BIZNES – SAMORZĄD – RAZEM DLA GOSPODARKI**

**Tegoroczna edycja pod hasłem: „UWOLNIĆ BIZNES”**

**Ceremonia otwarcia:** 18.10.2017 r. godz. 11.00

Wystąpienia Gości oraz dyskusja dot. hasła przewodniego „Uwolnić biznes”

**Sesja Sejmiku Województwa Śląskiego** 19.10.2017 r. godz.14.00

**Sesje plenarne:**

19.10.2017 r. godz. 9.00 lub 11.30 - Europejski rynek cyfryzacji

20.10.2017 r. godz.9.00 lub 11.30 - Jednolity rynek – czy naprawdę istnieje?

**Sesje panelowe:**

### Innowacyjność w Zarządzaniu

1. Nowoczesne narzędzia marketingu w służbie e-commerce.
2. Innowacyjność - przyczyna czy konsekwencja prowadzenia biznesu?
3. Nowoczesne strategie uzyskiwania przewagi konkurencyjnej przez MŚP.
4. Bezpieczeństwo w biznesie.
5. Spółki celowe uczelni wyższych najlepszą drogą do współpracy z biznesem? Spin-off-y – sukcesy i wyzwania.
6. Ekonomia społeczna – biznesowy wymiar przedsięwzięcia.
7. Turkusowe organizacje – nieosiągalny ideał czy model przyszłości?
8. Centra logistyczne jako element systemu transportowego Polski.
9. Debata Dyrektorów Finansowych.

### Prawo i Podatki

1. Konstytucja Biznesu.
2. VAT / Split payment – w oczekiwaniu na zmiany.
3. RODO – czyli co czeka (również małe) firmy już od maja 2018 roku.
4. Solidarna odpowiedzialność wobec inwestora.
5. Jawna, komandytowa, czy z ograniczoną odpowiedzialnością – jak wybrać?
6. Kontrola w firmie.

### Rynek Pracy i Edukacja

1. Praca 4.0, czyli wyzwania stawiane rynkowi pracy.
2. Jakie oczekiwania kształtuje współczesny rynek pracy? Pożądane kompetencje i kwalifikacje zawodowe - komponentami zawodowego sukcesu.

3. System kształcenia dualnego sposobem na dobrą pracę.
4. Przyjazne, zdrowe miejsce pracy. Cenione benefity pozapłacowe.

#### Finansowanie MŚP

1. Finansowanie MŚP ze środków unijnych
2. Finansowanie ze środków pozaunijnych

#### Marketing

1. Internet Rzeczy.
2. Remarketing – oni już się Tobą zainteresowali
3. Aplikacje mobilne

#### Firmy rodzinne

1. SUKCES-ja. Wyzwania i ryzyka. Jak przeprowadzić sukcesję by nie pogрузić biznesu rodzinnego?

#### Czas wolny

1. Incentive Travel – integracja, motywacja czy szkolenie w terenie.
2. Między Bałtykiem a Karpatami- Polska jako idealne miejsce do wypoczynku.

#### Samorzady

1. Przedsiębiorczość na terenach wiejskich – czy może znacząco wzrosnąć bez miejskich centrów rozwoju?
2. Rolnictwo ekologiczne, produkcja i przetwórstwo zdrowej żywności
3. Ochrona środowiska. Najważniejsze wyzwania samorządów.
4. MŚP w miastach. Powiązania. Relacje. Sieci.
5. Miasta i gminy przyjazne mieszkańcom.
6. Debata: Metropolia Śląska i co dalej?
7. Smart city. Ekologiczne, nowoczesne, oszczędne i efektywne miasta przyszłości.
8. Marketing Miast i Regionów.
9. Cyberbezpieczeństwo w miastach.
10. Rekultywacja i rewitalizacja.
11. Posiedzenie Ogólnopolskiego Porozumienia Organizacji Samorządowych

#### Automotive

1. Future Mobility
2. Urban Logistics

#### Współpraca międzynarodowa

1. Europa dwóch prędkości/ Strefa euro.
2. Nowy Jedwabny Szlak – szansa dla europejskich MŚP.
3. Go Iran.
4. Z nurtem Odry do Niemiec .

#### **Warsztaty:**

### Prawo i Podatki

1. Prawo Pracy.
2. Zasady wykorzystywania własności intelektualnej przez przedsiębiorców.
3. Ochrona konkurencji w służbie małych i średnich przedsiębiorców – najnowsze zmiany.

### Rynek Pracy i Edukacja

1. Wespół w zespół , czyli jak budować solidny zespół pracowników.
2. Jak pozyskać zewnętrzne fundusze na kształcenie i szkolenie zawodowe? Od pomysłu do projektu Erasmus+.

### Finansowanie MŚP

1. Dobry wniosek o dofinansowanie to 50, czy 90 procent sukcesu? ...czyli jak przygotować dobry wniosek o dofinansowanie ze środków UE oraz zrealizować projekt?

### Marketing

1. Psychologia zachowań marketingowych.
2. Google Analytics/Google AdWords
3. Microsoft
4. Facebook

### Firmy rodzinne

1. Biznes rodzinny. Co gdy pojawia się konflikt? Jak zabezpieczyć swoje interesy?
2. Wyzwania prawne i podatkowe. Jak unikać pułapek i efektywnie prowadzić firmę rodzinną?

### Współpraca międzynarodowa

1. Warsztaty dot. Republiki Białorusi –branża: Energetyczna, Budowlana i Drzewna.
2. Warsztat dla eksporterów
3. Warsztaty dedykowane poszczególnym rynkom

### **Akademia Marketingu i Sprzedaży**

1. Wideo marketing jako metoda content marketingu
2. Kryzysy w Social Media
3. Jak budować wizerunek marki i skutecznie wpływać na sprzedaż?

### **Okrągły stół/debata ekspercka**

1. Rozwój klastrów energii.
2. Jak wspierać dialog edukacji z biznesem? Promocja i rozwój oraz dopasowanie potrzeb rynkowych kształcenia zawodowego.
3. Go USA, Go Nevada - Uczelnie wyższe, instytuty naukowe, technoparki – możliwości współpracy

### **Business mixer**

1. Go USA, Go Nevada - spotkanie z przedsiębiorcami ze Stanu Nevada

### **Inspiracje**

1. Pasja + Biznes

### **Start-upy**

- 2 panele organizowane przez Forum Młodych Przedsiębiorców

### **Punkty konsultacyjne**

1. Finansowanie ze środków unijnych – konsultacje ekspertów.
2. Zadania proekologiczne dofinansowane ze środków WFOŚ.
3. Konsultacje PUP-ów w zakresie dostępnych form i narzędzi wsparcia przedsiębiorców (dofinansowanie szkoleń, refundacja kosztów tworzenia miejsc pracy, dofinansowanie staży, dofinansowanie zakładania działalności gospodarczej).

#### **Strefa prezentacji**

1. WFOŚ prezentuje ofertę dofinansowania przedsięwzięć proekologicznych.
2. ZUS dla przedsiębiorców. Nowe rozwiązania prawne.
3. Akademia marketingu i sprzedaży: Wizualne ABC.
4. Akademia przedsiębiorcy – czyli krok po kroku, jak założyć i prowadzić firmę.
5. Umiejętności miękkie w biznesie.

#### **Wydarzenia towarzyszące**

1. Walka z niską emisją – szansa na rozwój MŚP i tworzenie nowych miejsc pracy.
2. IX Śląskie Forum Inwestycji, Budownictwa, Nieruchomości.
3. VI Forum Regionów Polski i Chorwacji.
4. Obrady Zarządu Związku Województw RP.
5. Obrady Konwentu Przewodniczących Sejmików Województw RP.
6. Obrady Rady Krajowej Izby Gospodarczej.

#### **Targi Usług i Produktów dla Małych i Średnich Przedsiębiorstw BIZNES EXPO**

#### **Podsumowanie wydarzeń kongresowych:**

Sesje plenarne - 2

Sesje panelowe - 44

Warsztaty - 15

Akademia Marketingu i Sprzedaży - 3

Sesja Sejmiku Woj.Śląskiego, Okrągły stół, Debaty eksperckie, Business mixer, Inspiracje, Start-upy - 8

Punkty konsultacyjne - 3

Strefa prezentacji - 5

Wydarzenia towarzyszące - 6

Targi Usług i Produktów dla Małych i Średnich Przedsiębiorstw BIZNES EXPO – 1

## Innowacyjność w Zarządzaniu

Wiedza (sesje panelowe)	
1.	<p><b>Sesja plenarna: Europejski rynek cyfryzacji</b>  <i>Sesja z udziałem Komisarz UE ds. gospodarki cyfrowej</i></p>
2.	<p><b>Nowoczesne narzędzia marketingu w służbie e-commerce</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Jak mierzyć skuteczność działań marketingowych w sieci? pożądane rodzaje konwersji.</li> <li>• Narzędzia służące optymalizacji treści strony www przedsiębiorstwa.</li> <li>• Czy istnieje sprawdzony sposób na skuteczny content marketing?</li> <li>• Sposoby dotarcia do klientów: mass-mailing czy personalizacja behawioralna - od czego zacząć?</li> <li>• Narzędzia zwiększające lojalność klientów. Czy Big Data + marketing automation może prowadzić do Big Love?</li> <li>• Jaka strategia retargetingu jest najlepiej postrzegana przez klientów?</li> <li>• Znaczenie logistyki w działaniach e-commerce.</li> <li>• Czy m-commerce wymaga nowych narzędzi marketingowych?</li> </ul>
3.	<p><b>Innowacyjność - przyczyna czy konsekwencja prowadzenia biznesu?</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Innowacje tworzą biznes czy biznes tworzy innowacje?</li> <li>• Jak rozpoznać i wspierać genialne pomysły na przedsiębiorstwo - rola otoczenia MŚP.</li> <li>• Innowacyjność jako konieczność wymuszona przez konkurencję - rola kadry menedżerskiej w procesie wspierania kreatywnych pracowników.</li> <li>• Proinnowacyjna edukacja - od czego zacząć i w jakim wieku.</li> <li>• Potencjał intelektualny Polaków - dlaczego nie potrafimy go skutecznie wykorzystać.</li> <li>• Aktualne wyzwania stojące przed systemem transferu technologii i komercjalizacji wiedzy.</li> <li>• Regulacje prawne wspierające innowacje - m.in. "Mała ustawa o innowacyjności" po kilku miesiącach obowiązywania - sukces czy porażka?</li> </ul>
4.	<p><b>Nowoczesne strategie uzyskiwania przewagi konkurencyjnej przez MŚP</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Wyczerpywanie się tradycyjnych źródeł uzyskiwania przewagi konkurencyjnej (ekonomia skali, kanały dystrybucji, kapitał),</li> <li>• Czy informacja jest podstawowym czynnikiem warunkującym uzyskanie przewagi nad innymi?</li> <li>• Jak najskuteczniej zarządzać firmą o wysokim kapitale intelektualnym?</li> <li>• Sposoby pozyskiwania danych z otoczenia pozwalające na indywidualne ofertowanie i dostarczanie "produktu szytego na miarę",</li> <li>• Czy automatyzacja i robotyzacja procesów produkcyjnych jest w zasięgu finansowym małych i średnich firm?</li> <li>• Czy internet wyrównuje szanse pomiędzy dużymi firmami a MŚP w budowaniu długofalowych relacji z Klientem?</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Wpływ e-administracji na konkurencyjność firm,</li> <li>• Etatyzm państwa - szansa czy zagrożenie dla MŚP?</li> </ul>
5.	<p><b>Bezpieczeństwo w biznesie</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Cyberprzestępczość – jakich zagrożeń może spodziewać się przedsiębiorca?</li> <li>• Czy nasze rozmowy/dane są bezpieczne, jak przechowywać/niszczyć/odzyskiwać dane?</li> <li>• Starzejąca się infrastruktura a nowe technologie przetwarzania informacji.</li> <li>• Europejska reforma ochrony danych osobowych.</li> <li>• Złośliwe oprogramowania, wirusy oraz ataki hakerów – czy to jedyne zagrożenia jakich obawiają się przedsiębiorcy z sektora MŚP?</li> </ul>
6.	<p><b>Spółki celowe uczelni wyższych najlepszą drogą do współpracy nauki z biznesem? Spin-off-y – sukcesy i wyzwania.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Sieć spółek celowych a liczba powoływanych firm na bazie wyników badań naukowych.</li> <li>• Jak powstają spółki odpryskowe. SPIN-off dla każdego?</li> <li>• Wyzwania prawno-podatkowe komercjalizacji pośredniej.</li> <li>• Dobre i złe praktyki. Studium przypadków.</li> </ul>
7.	<p><b>Ekonomia społeczna - biznesowy wymiar przedsięwzięcia.</b> (Tematy sesji w opracowaniu)</p>
8.	<p><b>Turkusowe organizacje – nieosiągalny ideał czy model przyszłości?</b> (Tematy sesji w opracowaniu)</p>
9.	<p><b>Centra logistyczne jako element systemu transportowego Polski.</b> (Tematy sesji w opracowaniu)</p>
10.	<p><b>Debata Dyrektorów Finansowych.</b> (Tematy sesji w opracowaniu)</p>
11.	<p><b>Rozwój klastrów energii – okrągły stół</b> (Tematy sesji w opracowaniu)</p>
<b>Prawo i podatki</b>	
<b>Wiedza (sesje panelowe)</b>	
12.	<p><b>Konstytucja Biznesu</b> (tematy sesji w opracowaniu)</p>
13.	<p><b>VAT / Split payment – w oczekiwaniu na zmiany</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Na czym polega podzielona płatność</li> <li>• Kogo obejmie?</li> <li>• Mała firma a split payment</li> </ul>

14.	<p><b>RODO – czyli co czeka (również małe) firmy już od maja 2018 roku</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ochrona danych osobowych po nowemu</li> <li>• Co trzeba zrobić już dziś</li> <li>• Czy nasze dane będą bezpieczniejsze?</li> </ul>
15.	<p><b>Solidarna odpowiedzialność wobec inwestora</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Czy podwykonawca może więcej?</li> <li>• Jakich formalności trzeba dopełnić?</li> <li>• Co może więcej inwestor?</li> </ul>
16.	<p><b>Jawna, komandytowa, czy z ograniczoną odpowiedzialnością – jak wybrać?</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Osobowa czy kapitałowa?</li> <li>• Czy na pewno chcę optymalizować ryzyko?</li> <li>• A może jeszcze inne rozwiązanie?</li> </ul>
17.	<p><b>Kontrola w firmie</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Czy mamy się czego bać?</li> <li>• Ogólne uwarunkowania prawne przeprowadzania kontroli w firmach.</li> <li>• Jak postępować w przypadku kontroli?</li> <li>• NIK jako wiodąca instytucja kontrolna – czego mogą spodziewać się MŚP?</li> <li>• Inspekcja Pracy, Inspekcja Sanitarna oraz Inspekcja Handlowa – kompetencje i uprawnienia.</li> <li>• Dlaczego nie należy lekceważyć ochrony danych osobowych?</li> <li>• Ochrona wolego rynku i praw konsumentów w działaniach UOKiK.</li> <li>• Czy kontroler skarbowy zawsze ma rację?</li> <li>• Rola instytucji kontrolnych w polityce państwa.</li> </ul>
<b>Kompetencje (warsztaty)</b>	
18.	<p><b>Prawo Pracy</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Umowa o pracę w świetle aktualnych regulacji prawnych.</li> <li>• Ustalenia z procesu rekrutacyjnego a sporządzenie umowy o pracę.</li> <li>• Rodzaje umów o pracę po nowelizacji przepisów:</li> <li>• Akty prawa wewnętrznego a tworzenie umowy o pracę.</li> <li>• Postanowienia umowy o pracę.</li> <li>• Klauzule dodatkowe w umowach o pracę.</li> </ul>



19.	<p><b>Zasady wykorzystywania własności intelektualnej przez przedsiębiorców.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Czym jest własność intelektualna i jak można ją chronić. Postępowanie w/s uzyskania ochrony praw autorskich, patentów oraz znaków towarowych.</li> <li>• Siódme: nie kradnij. Zasady zgodnego z prawem wykorzystywania cudzej własności intelektualnej.</li> <li>• Czy przedsiębiorca ma prawo do pomysłu pracownika?</li> <li>• Własność intelektualna w branży informatycznej: <ul style="list-style-type: none"> <li>- ochrona programów komputerowych,</li> <li>- ochrona stron www,</li> <li>- ochrona baz danych,</li> <li>- ochrona dokumentacji wdrożeniowej.</li> </ul> </li> <li>• Zasady przenoszenia własności intelektualnej pomiędzy podmiotami gospodarczymi.</li> </ul>
20.	<p><b>Ochrona konkurencji w służbie małych i średnich przedsiębiorców – najnowsze zmiany</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Czy mali i średni przedsiębiorcy mogą wygrać z rynkowymi dominantami? <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Nieuczciwe ceny, odległe terminy płatności, umowy wiązane, dyskryminacja jako przykłady zakazanych praktyk,</li> <li>✓ Gdzie szukać pomocy przed nieuczciwymi praktykami rynkowymi?</li> <li>✓ Co można uzyskać?</li> </ul> </li> <li>• Czy producent żywności ma szanse w relacjach z dużymi sieciami handlowymi? <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Kogo ochronią nowe przepisy dotyczące nadużywania przewagi kontraktowej?</li> <li>✓ Kto może pomóc (UOKiK, Agencja Rynku Rolnego)?</li> <li>✓ Jakie praktyki są zakazane? <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Naruszanie umów/niezawieranie umów,</li> <li>○ Nieuczciwe opłaty i koszty przerzucane na dostawcę,</li> <li>○ Wydłużone terminy płatności faktur,</li> <li>○ Dyskryminacja i groźby,</li> <li>○ Inne,</li> </ul> </li> <li>✓ Co robić by uzyskać pomoc?</li> </ul> </li> <li>• Jak uzyskać odszkodowanie za zмовę konkurentów lub nieuczciwe praktyki dominanta rynkowego? <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Zawyżone ceny, wstrzymanie dostaw, utrudniony dostęp do rynku, zмова... – za jakie praktyki można dochodzić roszczeń odszkodowawczych,</li> <li>✓ Ułatwienia uzyskanie odszkodowania w świetle nowych przepisów,</li> <li>✓ Odpowiedzialność odszkodowawcza małych i średnich przedsiębiorców – co jeśli byłeś w zмовie?</li> <li>✓ Kto może pomóc?</li> <li>✓ Co robić by uzyskać odszkodowanie?</li> </ul> </li> </ul>
<b>Rynek Pracy i Edukacja</b>	

<b>Wiedza (sesje panelowe)</b>	
21.	<p><b>Praca 4.0, czyli wyzwania stawiane rynkowi pracy</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Przemysł nowej generacji – automatyzacja i robotyzacja a miejsca pracy.</li> <li>• Różnorodność kulturowa - oddziaływanie na lokalny rynek pracy.</li> <li>• Jak wykorzystać potencjał Silver Economy.</li> <li>• Jak PUPy odpowiadają na wyzwania rynku pracy.</li> </ul>
22.	<p><b>Jakie oczekiwania kształtuje współczesny rynek pracy? Pożądane kompetencje i kwalifikacje zawodowe - komponentami zawodowego sukcesu.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Branże/sektory, w których występuje najwięcej wolnych miejsc pracy,</li> <li>• Za czym tęsknią pracodawcy? Profil kompetencyjny idealnego pracownika,</li> <li>• Rynek pracownika-czego oczekuje współczesny kandydat,</li> <li>• Zawody pożądane przez pracodawców. Czy oferta edukacyjna podąża za aktualnymi trendami?</li> <li>• Rady Programowo-Biznesowe przy uczelnianych instytucjach jako sposób kształtowania pożądanego profilu absolwenta,</li> <li>• Czy współpraca pracodawców ze szkolnictwem zawodowym jest możliwa? Partnerstwa na rzecz innowacji i dobrych praktyk w ramach programu Erasmus+,</li> <li>• Zmiany na rynku pracy na skutek emigracji na przykładzie pracowników z państw wschodnich,</li> <li>• Co rynkowi pracy przyniesie przyszłość?</li> </ul>
23.	<p><b>System kształcenia dualnego sposobem na dobrą pracę</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Edukacja dualna w obliczu wymogów gospodarki/rynku pracy.</li> <li>• Aktywizacja pracodawców: uczeń jako przyszły pracownik.</li> <li>• Rola specjalnych stref ekonomicznych w kształceniu młodzieży.</li> <li>• Jak kształcić ludzi, aby mieli dobrą pracę?</li> <li>• Jak szkoły zawodowe mogą współpracować z pracodawcami? Staże i praktyki zagraniczne w ramach programu Erasmus+.</li> </ul>
24.	<p><b>Przyjazne, zdrowe miejsce pracy. Cenione benefity pozapłacowe</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Czy rynek pracownika pozwala utrzymać wysoki i stabilny potencjał wiedzy w firmie?</li> <li>• Atrakcyjne formy inwestowania w zdrowie i rozwój pracowników,</li> <li>• Budowanie kultury zdrowego i bezpiecznego miejsca pracy,</li> <li>• Promowanie zdrowia i aktywności w miejscu pracy,</li> <li>• Psychologia i fizjologia pracy.</li> </ul>
25.	<p><b>Jak wspierać dialog edukacji z biznesem? Promocja i rozwój oraz dopasowanie do potrzeb rynkowych kształcenia zawodowego – debata ekspercka.</b> (Tematy sesji w opracowaniu)</p>

<b>Kompetencje (warsztaty)</b>	
26.	<p><b>Wespół w zespół , czyli jak budować solidny zespół pracowników</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Rekrutacja 4.0</li> <li>• Skuteczna motywacja i budowanie zaangażowania wśród pracowników</li> <li>• Jak zatrzymać pracownika? Doceń pracownika – warto!</li> </ul>
27.	<p><b>Jak pozyskać zewnętrzne fundusze na kształcenie i szkolenie zawodowe? Od pomysłu do projektu w ramach Erasmus+.</b> (Tematy sesji w opracowaniu)</p>
<b>Finansowanie MŚP</b>	
<b>Wiedza (sesje panelowe)</b>	
28.	<p><b>Finansowanie MŚP ze środków unijnych</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Co nowego w funduszach UE dla przedsiębiorców - kierunki zmian w aktualnej perspektywie finansowania?</li> <li>• Kiedy warto aplikować o fundusze UE – czy zawsze jest to najbardziej atrakcyjna forma finansowania?</li> <li>• Finansowe instrumenty zwrotne w ramach programów Polityki Spójności – dotychczasowe doświadczenia z wdrażania w perspektywie 2014-2020</li> <li>• Programy Ramowe UE – atrakcyjne, choć mniej rozpoznawalne źródło finansowania MSP</li> <li>• Podmiotowy System Finansowania i Baza Usług Rozwojowych – możliwości finansowania szkoleń i doradztwa w MSP</li> </ul>
29.	<p><b>Finansowanie ze środków pozaunijnych</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Czy kredyt przestaje być atrakcyjną formą finansowania przedsiębiorstw? Dlaczego zainteresowanie kredytami spada?</li> <li>• Kiedy warto rozważyć finansowanie w ramach private equity/venture capital?</li> <li>• Rosnąca rola faktoringu w finansowaniu MSP</li> <li>• Dlaczego polski rynek leasingu rośnie dwucyfrowo? Jakie korzyści daje MŚP?</li> <li>• Poręczenia i gwarancje w ramach programów rządowych</li> </ul>
<b>Kompetencje (warsztaty)</b>	
30.	<p><b>Dobry wniosek o dofinansowanie to 50, czy 90 procent sukcesu? ...czyli jak przygotować dobry wniosek o dofinansowanie ze środków UE oraz zrealizować projekt?</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Najczęściej popełniane błędy – studium przypadku</li> <li>• Polityki horyzontalne – czy mnie to w ogóle dotyczy?</li> <li>• Napisać łatwiej – zrealizować trudniej?</li> </ul>

## Marketing

### Wiedza (sesje panelowe)

- |     |  |
|-----|--|
| 31. | <b>Internet Rzeczy</b><br>(Tematy sesji w opracowaniu)   |
| 32. | <b>Remarketing – oni już się Tobą zainteresowali</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Dlaczego docieranie do osób, które były już na stronie www firmy to jedna z najskuteczniejszych opcji reklamy?</li> <li>• Pixel re marketingowy.</li> <li>• Konfiguracja grupy remarketingowej.</li> </ul> |
| 33. | <b>Aplikacje mobilne</b><br>(Tematy sesji w opracowaniu)   |

### Kompetencje (warsztaty)

- |     |  |
|-----|--|
| 34. | <b>Google Analytics/Google AdWords</b><br>(Tematy sesji w opracowaniu)     |
| 35. | <b>Microsoft</b><br>(Tematy sesji w opracowaniu)                           |
| 36. | <b>Facebook</b><br>(Tematy sesji w opracowaniu)                            |
| 37. | <b>Psychologia zachowań marketingowych</b><br>(Tematy sesji w opracowaniu) |

### Akademia Marketingu i Sprzedaży:

#### E-branding, czyli budowanie świadomości marki w Internecie

E-branding staje się dla wielu przedsiębiorców jedną z najważniejszych taktyk e-marketingowych. Pozytywny obraz przedsiębiorstwa pozwala zyskać jej nie tylko przewagę na rynku, ale jest również kluczem do zdobycia i utrzymania szerokiej grupy klientów.

- |     |  |
|-----|--|
| 38. | <b>Akademia Marketingu i Sprzedaży cz.I:</b><br><b>Wideo marketing jako metoda content marketingu</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Jak skutecznie wykorzystać video marketing w promowaniu swojej firmy</li> <li>• Jak marketing treści wpływa na wskaźniki sprzedaży?</li> <li>• Wpływ obrazu na emocje odbiorcy</li> </ul> Dystrybucja, czyli kanały, dostępność, efektywność. |
|-----|--|

39.	<p>Akademia Marketingu i Sprzedaży <b>cz.II:</b>  <b>Kryzysy w Social Media</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Czy kryzys można przekuć w sukces?</li> <li>• Jak wychwycić negatywne opinie zanim przerodzą się w sytuację kryzysową?</li> <li>• Jak zarządzać relacjami z klientem w sytuacji w kryzysu?</li> <li>• Jakich błędów nie popełniać w kryzysie?</li> </ul>
40.	<p>Akademia Marketingu i Sprzedaży <b>cz.III:</b>  <b>Jak budować wizerunek marki i skutecznie wpływać na sprzedaż?</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Jak się wyróżnić, aby klient nas zauważył i zechciał skorzystać z naszych produktów i usług?</li> <li>• Jak stworzyć unikalny opis produktu i skutecznie sprzedawać w sieci - profesjonalna prezentacja produktu,</li> <li>• Jak skutecznie prowadzić e-mail marketing w sklepie internetowym?</li> <li>• Personalizowane rekomendacje w sklepie internetowym – jak to działa?</li> </ul>
<b>Firmy rodzinne</b>	
<b>Wiedza (sesje panelowe)</b>	
41.	<p><b>SUKCES-ja. Wyzwania i ryzyka. Jak przeprowadzić sukcesję by nie pogрузić biznesu rodzinnego?</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Sukcesja. Jak przygotować firmę na zmianę pokoleniową?</li> <li>• Rodzinna firma. Komu ją przekazać gdy sukcesorów brak?</li> <li>• Jak przygotować sukcesora do efektywnego przejęcia firmy?</li> <li>• Wyzwania prawne, podatkowe i psychologiczne. Jak unikać pułapek, które pogрузą rodzinny biznes?</li> <li>• Sprzedaż firmy. Czy firma rodzinna musi trwać wiecznie?</li> </ul> <p><b>Partner na wyłączność:</b> PwC</p>
<b>Kompetencje (warsztaty)</b>	
42.	<p><b>Biznes rodzinny. Co gdy pojawia się konflikt? Jak zabezpieczyć swoje interesy?</b> (Tematy sesji w opracowaniu)</p>
43.	<p><b>Wyzwania prawne i podatkowe. Jak unikać pułapek i efektywnie prowadzić firmę rodzinną?</b> (Tematy sesji w opracowaniu)</p>
<b>Czas Wolny</b>	
<b>Wiedza (sesje panelowe)</b>	

44.	<p><b>Incentive Travel – integracja, motywacja czy szkolenie w terenie</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Wyjazd uszyty na miarę każdego przedsiębiorstwa, niezależnie od jego wielkości.</li> <li>• Jakie są korzyści dla pracowników, a jakie dla pracodawcy? Teambuilding jako kluczowy element wyjazdu firmy</li> <li>• Jakie są możliwości czyli gdzie, jak i dlaczego?</li> </ul>
45.	<p><b>Między Bałtykiem a Karpatami- Polska jako idealne miejsce do wypoczynku</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Sposoby promocji atrakcji turystycznych w Polsce.</li> <li>• Sposób na zwiększenie konkurencyjności polskich regionów na tle regionów turystycznych Europy</li> <li>• Turystyka zagraniczna w obliczu zagrożenia XXI wieku</li> </ul>
<b>Samorządy</b>	
<b>Wiedza (sesje panelowe)</b>	
46.	<p><b>Sesja Sejmiku Województwa Śląskiego Nauka - Biznes – Samorząd. Trójkąt współpracy na rzecz zrównoważonego rozwoju społeczno – gospodarczego regionów</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Nauka – gospodarka – samorząd. Współpraca międzysektorowa warunkiem rozwoju innowacyjności</li> <li>• Stowarzyszenie Biznes – Nauka – Samorząd „Pro- Silesia” – razem na rzecz zrównoważonego rozwoju województwa śląskiego</li> <li>• Nauka dla biznesu. W poszukiwaniu najefektywniejszych rozwiązań</li> <li>• Kooperacja nauki, biznesu i administracji publicznej jako wyzwanie rozwojowe miast”</li> <li>• Instytucje otoczenia biznesu i samorządu gospodarczego jako podmioty stymulujące współpracę nauki, samorządu i biznesu</li> <li>• Partnerstwo międzysektorowe. Rola specjalnych stref ekonomicznych</li> </ul>
47.	<p><b>Posiedzenie Konwentu Burmistrzów i Wójtów ŚZGiP, cz.I Przedsiębiorczość na terenach wiejskich – czy może znacząco wzrosnąć bez miejskich centrów rozwoju?</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Bariery i perspektywy rozwoju przedsiębiorczości na wsi. Szanse i zagrożenia.</li> <li>• Możliwości finansowania rozwoju przedsiębiorczości wiejskiej w perspektywie finansowej 2014 – 2020.</li> <li>• Tereny wiejskie jako przestrzeń inwestycyjna. Jak zwiększyć atrakcyjność obszarów wiejskich z punktu widzenia inwestorów i przedsiębiorców.</li> <li>• Rola samorządu lokalnego oraz instytucji otoczenia biznesu w rozwoju przedsiębiorczości wiejskiej.</li> </ul>

48.	<p><b>Posiedzenie Konwentu Burmistrzów i Wójtów ŚZGiP, cz.II</b>  <b>Rolnictwo ekologiczne, produkcja i przetwórstwo zdrowej żywności</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Eko i Bio – moda czy trwała tendencja</li> <li>• Czy Polska ma szansę być przodującym producentem zdrowej żywności</li> <li>• Prawne uwarunkowania produkcji zdrowej żywności</li> <li>• Jak produkować i jak sprzedać – rynek współczesnego konsumenta</li> <li>• Możliwości dofinansowania rolnictwa ekologicznego oraz produkcji i przetwórstwa żywności ekologicznej</li> </ul>
49.	<p><b>Posiedzenie Ogólnopolskiego Porozumienia Organizacji Samorządowych</b>          (tematy posiedzenia w opracowaniu)</p>
50.	<p><b>Ochrona środowiska. Najważniejsze wyzwania samorządów.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Czyste powietrze w miastach. Jak samorzady walczą ze smogiem?</li> <li>• Elektryczny transport publiczny. Współpraca producentów, samorządów i rządu.</li> <li>• Zielone i efektywne energetycznie miasta. Zielona energia się opłaca. Dobre praktyki.</li> <li>• Logistyka miejska. Zrównoważone rozwiązania.</li> <li>• Finansowanie przedsięwzięć – narzędzia dla samorządów, instrumenty zwrotne.</li> </ul>
51.	<p><b>MŚP w miastach. Powiązania. Relacje. Sieci.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Rozwój gospodarczy miast. Co oznacza w obecnych uwarunkowaniach?</li> <li>• Miasto w sieci międzynarodowych relacji. Wsparcie MŚP w nowoczesnych miastach.</li> <li>• PPP. Praktyka międzynarodowa a polska rzeczywistość.</li> <li>• Biznes inwestuje-miasto i mieszkańcy zyskują. Najlepsze, prorozwojowe inwestycje.</li> <li>• Współpraca: miasto-biznes-nauka.</li> </ul>
52.	<p><b>Miasta i gminy przyjazne mieszkańcom</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Smart City. Nowoczesne technologie tworzą miasta przyjazne mieszkańcom.</li> <li>• E – administracja.</li> <li>• Przestrzeń publiczna dobra dla mieszkańców.</li> <li>• Samorządowe programy polityki zdrowotnej. Ich wpływ na zdrowie i jakość życia mieszkańców.</li> <li>• Budżety obywatelskie. Decyzja należy do mieszkańców.</li> </ul>
53.	<p><b>Debata: Metropolia Śląska i co dalej?</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Partnerska współpraca czy rywalizacja: jak jednoczyć działania w ramach metropolii?</li> <li>• Metropolia. Jak wykorzystać szanse i uniknąć zagrożeń?</li> <li>• Metropolia. Wysoka jakość życia. Korzyści dla mieszkańców.</li> <li>• Metropolia. Dobre miejsce dla biznesu.</li> <li>• Razem możemy więcej? Nie tylko transport: rewitalizacja przestrzeni miejskiej, polityka senioralna, profilowanie zawodowe, środowisko, promocja regionu ...</li> </ul>

54.	<p><b>Smart city. Ekologiczne, nowoczesne, oszczędne i efektywne miasta przyszłości</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Smart City. Współpraca: władze samorządowe – mieszkańcy – biznes.</li> <li>• Inteligentne miasta. Bariery finansowe i instytucjonalne.</li> <li>• Możliwości finansowania inteligentnych rozwiązań.</li> <li>• Transport. Bezpieczeństwo. Środowisko. Usługi publiczne.... Gdzie tkwi największy potencjał?</li> <li>• Cyberbezpieczeństwo wyzwaniem dla inteligentnych miast.</li> </ul>
55.	<p><b>Marketing Miast i Regionów.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Strategie promocji regionów – jak zbudować dobrą strategię regionu?</li> <li>• Turystyka biznesowa</li> <li>• Przemysł wydarzeń. Sport i kultura jako narzędzie promocji.</li> <li>• Produkty lokalne.</li> <li>• Skuteczna promocja miasta w Internecie, mediach społecznościowych</li> </ul>
56.	<p><b>Cyberbezpieczeństwo w miastach</b> (Tematy sesji w opracowaniu)</p>
57.	<p><b>Rekultywacja i rewitalizacja.</b> (Tematy sesji w opracowaniu)</p>
<b>Automotive</b>	
58.	<p><b>Future Mobility</b> (Tematy sesji w opracowaniu)</p>
59.	<p><b>Urban Logistics</b> (Tematy sesji w opracowaniu)</p>
<b>Współpraca międzynarodowa</b>	
<b>Wiedza (sesje panelowe)</b>	
60.	<p><b>Sesja plenarna: Jednolity rynek – czy naprawdę istnieje?</b> <i>Sesja z udziałem Elżbiety Bieńkowskiej, Komisarz UE ds. rynku wewnętrznego, przemysłu, przedsiębiorczości oraz małych i średnich przedsiębiorstw.</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Fakty i mity – gdzie zaczyna a gdzie kończy się wspólny rynek europejski</li> <li>• Czy grozi nam ograniczenie swobód przepływu kapitału, towarów, usług i pracy?</li> <li>• Jednolity rynek unijny w globalnej gospodarce</li> </ul>



61.	<b>Europa dwóch prędkości/strefa euro.</b> (tematy sesji w opracowaniu)
62.	<b>Nowy Jedwabny Szlak – szansa dla europejskich MŚP</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Rola Polski w budowaniu Szlaku</li> <li>• Jak europejskie MŚP mogą wykorzystać projekt ChRL</li> <li>• Narzędzia wsparcia handlu międzynarodowego w Polsce i w ChRL</li> </ul>
63.	<b>Go USA, Go Nevada</b>  Okrągły stół – Uczelnie wyższe, instytuty naukowe, technoparki – możliwości współpracy
64.	<b>Go USA, Go Nevada</b>  Business mixer – spotkanie z przedsiębiorcami ze Stanu Nevada
65.	<b>Go Iran</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Nowy Prezydent – kontynuacja otwierania się rynku</li> <li>• Polsko-Irańskie stosunki gospodarcze – co dalej?</li> <li>• Dobre praktyki – to nie jest takie proste by zaistnieć w Persji</li> <li>• Rola państwa w budowaniu relacji gospodarczych – czy Trade Office wystarczy w 90 milionowym kraju?</li> </ul>
66.	<b>Z nurtem Odry do Niemiec.</b>  (Tematy sesji w opracowaniu)
<b>Kompetencje (warsztaty)</b>	
67.	<b>Warsztaty dot. Republiki Białorusi –branża: Energetyczna, Budowlana i Drzewna.</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Przedstawienie możliwości inwestycyjnych w powyższych branżach w Republice Białorusi.</li> <li>• Dylemat przed wejściem – co sprawia że Polskie firmy rezygnują z rynku białoruskiego.</li> <li>• Case studies – budowanie i prowadzenie działalności na Białorusi przez polskie firmy.</li> <li>• Case studies – export na Białoruś – na co zwracać szczególną uwagę by odnieść największe korzyści.</li> <li>• Wejście polskich przedsiębiorstw na rynek Euroazjatyckiej Unii Gospodarczej – Rola Białorusi.</li> </ul>
68.	<b>Warsztat dla eksporterów</b> (Tematy sesji w opracowaniu)

69.	<b>Warsztaty dedykowane poszczególnym rynkom</b> a) Chińska Republika Ludowa b) Iran c) Algieria/Egipt d) Kanada/Meksyk e) Senegal/RPA f) Indie
<b>Inspiracje</b>	
70.	<b>Pasja + Biznes</b>
<b>Start-upy</b>	
71. 72.	<b>2 panele organizowane przez Forum Młodych Przedsiębiorców</b>
<b>PUNKTY KONSULTACYJNE</b>	
1.	Finansowanie ze środków unijnych – konsultacje ekspertów
2.	Zadania proekologiczne dofinansowane ze środków WFOŚ
3.	Konsultacje PUP-ów w zakresie dostępnych form i narzędzi wsparcia przedsiębiorców (dofinansowanie szkoleń, refundacja kosztów tworzenia miejsc pracy, dofinansowanie staży, dofinansowanie zakładania działalności gospodarczej)
<b>STREFA PREZENTACJI</b>	
1.	WFOŚ prezentuje ofertę dofinansowania przedsięwzięć proekologicznych
2.	ZUS dla przedsiębiorców. Nowe rozwiązania prawne
3.	<b>Akademia marketingu i sprzedaży: Wizualne ABC.</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Wizytówka dobrze zaprojektowana: ogólne zasady projektowania + i rozwiązania techniczne</li> <li>• Identyfikacja wizualna firmy: na czym polega, dlaczego jest ważna i ile kosztuje</li> <li>• Strona internetowa: czy jest jeszcze potrzebna? Jak stworzyć stronę, która będzie sprzedawać? – case studies</li> <li>• Gadżety firmowe – wyróżnij się i daj się zapamiętać</li> </ul>

4.	<b>Akademia przedsiębiorcy – czyli krok po kroku, jak założyć i prowadzić firmę.</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Dofinansowanie działalności</li> <li>• Jak wygląda proces rejestracji firmy, ile trwa i ile kosztuje</li> <li>• Jakie są możliwe formy działalności firmowej (jednoosobowa dział gosp., sp. z o.o.) – co brać pod uwagę decydując się na którąś z nich</li> <li>• Coworking i mikrobiura jako alternatywa dla tradycyjnych powierzchni biurowych</li> <li>• Usługi bankowe: jakie są różne możliwości jeśli chodzi o konta dla firm i kredyty</li> </ul>
5.	<b>Umiejętności miękkie w biznesie.</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Biznesowy dress code</li> <li>• Autoprezentacja / Występowanie w mediach / Emisja głosu / Elevator pitch</li> <li>• Coaching w biznesie</li> <li>• Zarządzenie sobą w czasie</li> <li>• Work-life balance</li> <li>• Asertywność</li> <li>• Kreatywność – czy się ją ma, czy można się tego nauczyć?</li> <li>• Radzenie sobie ze stresem</li> </ul>
<b>WYDARZENIA TOWARZYSZĄCE</b>	
1.	<b>Walka z niską emisją – szansa na rozwój MŚP i tworzenie nowych miejsc pracy.</b> Euro-Centrum SA
2.	<b>IX Śląskie Forum Inwestycji, Budownictwa, Nieruchomości</b> Śląska Izba Budownictwa Śląska Okręgowa Izba Inżynierów Budownictwa
3.	<b>VI Forum Regionów Polski i Chorwacji</b> Związek Województw Rzeczypospolitej Polskiej
4.	<b>Obrady Zarządu Związku Województw RP</b> Związek Województw Rzeczypospolitej Polskiej
5.	<b>Obrady Konwentu Przewodniczących Sejmików Województw RP</b> Związek Województw Rzeczypospolitej Polskiej
6.	<b>Obrady Rady Krajowej Izby Gospodarczej</b> Krajowa Izba Gospodarcza
<b>TARGI BIZNES EXPO</b>	
	Targi Usług i Produktów dla Małych i Średnich Przedsiębiorstw BIZNES EXPO  Partner Strategiczny: Eurobusiness Haller SA

