



SZKOLENIE OTWARTE ONLINE

**Strategiczne zarządzanie
współpracą uczelni
z otoczeniem społecznym
i gospodarczym – jak systemowo
zorganizować uczelnię, żeby
budować i wzmacniać relacje
z partnerami OSG**

19-20 marca 2025 r.

Cele i założenia szkolenia

Szkolenie „Strategiczne zarządzanie współpracą uczelni z otoczeniem społecznym i gospodarczym” to kompleksowy program przygotowany z myślą o kadrze akademickiej i administracyjnej odpowiedzialnej za relacje uczelni z partnerami zewnętrznymi. Szkolenie dostarcza uczestnikom praktycznych narzędzi i strategii pozwalających na skuteczne budowanie i rozwijanie współpracy z biznesem, administracją publiczną oraz organizacjami społecznymi.

Program odpowiada na kluczowe wyzwania uczelni, takie jak identyfikacja interesariuszy, projektowanie wartościowej oferty współpracy, efektywna komunikacja oraz integracja działań z misją uczelni. Dzięki połączeniu teorii z warsztatową formą zajęć, uczestnicy wypracują konkretne rozwiązania, które mogą wdrożyć w swoich instytucjach, zwiększając ich konkurencyjność i wpływ na otoczenie.

Dla kogo jest szkolenie?

Szkolenie przeznaczone jest w szczególności dla:

- kadry kierowniczej uczelni,
- pracowników działów współpracy z otoczeniem, biur karier, centrów innowacji oraz działów badań i transferu technologii.
- naukowców i wykładowców zaangażowanych w współpracę z biznesem i społeczeństwem.

Czego dowiedzą się uczestnicy szkolenia?

- Dowiedzą się jak systemowo organizować współpracę uczelni z partnerami zewnętrznymi, aby budować trwałe i efektywne relacje.
- Zdobędą wiedzę na temat nowoczesnych modeli współpracy, takich jak Value-Based Partnership, Open University, Knowledge Brokering, Anchor Partnerships czy University Social Responsibility.
- Poznają metody i narzędzia identyfikacji i segmentacji interesariuszy, strategie budowania partnerstw oraz skuteczne narzędzia komunikacji i angażowania partnerów.
- Nauczą się, jak zintegrować współpracę z OSG ze strategią uczelni, jak tworzyć ramy prawne i organizacyjne, które pozwolą na efektywne zarządzanie relacjami z partnerami oraz ich długofalową ewaluację.
- Nauczą się, jak budować propozycje wartości (oferty) dla partnerów zewnętrznych, uwzględniające ich potrzeby i oczekiwania.
- Dzięki warsztatom strategicznym opracują roboczą politykę współpracy dla swojej uczelni.

PROGRAM SZKOLENIA

Moduł 1: Wprowadzenie do strategicznego zarządzania współpracą uczelni
Znaczenie współpracy uczelni z otoczeniem społeczno-gospodarczym
Główne bariery i wyzwania we współpracy uczelni z interesariuszami
Kluczowe zasady strategicznego zarządzania współpracą
Moduł 2: Analiza otoczenia zewnętrznego uczelni
Metody identyfikacji kluczowych interesariuszy uczelni (mapa interesariuszy)
Podstawowa segmentacja interesariuszy zewnętrznych
Metody przeprowadzania segmentacji uzupełniającej (macierze Johnsona-Scholesa i Mitchella)
Charakterystyka głównych grup interesariuszy
Ćwiczenia grupowe: Analiza potrzeb i oczekiwań poszczególnych grup interesariuszy
Moduł 3: Budowanie relacji i skuteczna komunikacja z interesariuszami
Modele budowania relacji strategicznych (strategie Value-Based Partnership, Open University, Knowledge Brokering, Anchor Partnerships i University Social Responsibility)
Narzędzia komunikacji i angażowania interesariuszy (tradycyjne i cyfrowe)
Znaczenie personalizacji i dopasowania komunikacji do odbiorcy
Moduł 4: Tworzenie oferty współpracy uczelni z otoczeniem
Modele współpracy uczelni z biznesem, administracją publiczną i organizacjami społecznymi
Jak projektować atrakcyjne oferty współpracy?
Przykłady dobrych praktyk z Polski i zagranicy
Moduł 5: Tworzenie polityki współpracy uczelni z otoczeniem
Elementy polityki współpracy uczelni z interesariuszami zewnętrznymi
Tworzenie ram prawnych i organizacyjnych dla współpracy
Integracja współpracy z misją i strategią uczelni
Monitoring i ewaluacja efektywności współpracy
Moduł 6: Warsztaty strategiczne – opracowanie planu współpracy dla uczelni
Ćwiczenia grupowe: opracowanie polityki współpracy na przykładzie własnej uczelni
Analiza potencjalnych ryzyk i sposobów ich minimalizacji
Prezentacja wyników pracy zespołów i feedback



Prowadzący szkolenie

Piotr Pokorny

Ekspert ds. prawnych i strategicznych

Ekspert, prawnik, doradca i szkoleniowiec. Współtwórca i Prezes Zarządu w Instytucie Rozwoju Szkolnictwa Wyższego. Od ponad 10 lat skutecznie doradza uczelniom w zakresie tworzenia i implementacji strategii, doskonalenia organizacyjnego oraz w kwestiach prawno-ustrojowych. Prowadzi diagnozy i audyty organizacyjne, wspiera we wdrożeniach i transformacjach ustrojowych, pomaga doskonalić działalność w kluczowych obszarach działania uczelni (np. UMK w Toruniu, UP w Poznaniu, Politechnika Świętokrzyska, ASP i AM w Krakowie, ASP w Warszawie, Uniwersytet SWPS, PANS w Przemyśle, Federacja Akademii Wojskowych, Akademia WSB, Akademia WSEI, i in.).

Zrealizował łącznie ponad 200 projektów i działań w ramach działalności doradczej dla szkół wyższych (strategie rozwoju, kompleksowe diagnozy strategiczne i organizacyjne, wdrożenia przepisów Ustawy 2.0) i przeszkolił ponad 1000 pracowników uczelni. W latach 2012-2018 ekspert Polskiej Komisji Akredytacyjnej, w latach 2013-2014 członek Rady Głównej Nauki i Szkolnictwa Wyższego. Autor wielu interpretacji prawnych, artykułów i komentarzy do przepisów.

Prywatnie, pasjonat muzyki filmowej oraz zaangażowany wolontariusz Grupy Pomocy Humanitarnej Polskiego Czerwonego Krzyża w Lublinie.

**INFORMACJE
ORGANIZACYJNE
I FINANSOWE**

INFORMACJE ORGANIZACYJNE I FINANSOWE

- Termin: **19-20.03.2025r., godz. 9:00 – 16:00**
- Miejsce: **online (MS Teams)**
- Czas trwania: **8 godzin dydaktycznych**
- Koszt uczestnictwa dla 1 osoby: **1349 zł netto (+ 23% VAT)***

Zapisy do 11 marca 2025 r.

Promocja Early Birds: 1199 zł netto (+ 23% VAT)* – przy zakupie do 21 lutego 2025 r.

Rabaty grupowy (kwota rabatu odliczana jest od ceny regularnej/promocje nie łączą się)

Liczba osób:

- 2–3 osoby - rabat 10%
- 4–6 osób – rabat 15%
- 7 i więcej osób – rabat 20%

*jeśli szkolenie finansowane jest ze środków publicznych - VAT zw. (po podpisaniu oświadczenia)

CO ZAPEWNIAMY W RAMACH SZKOLENIA?

- Autorskie materiały szkoleniowe w wersji elektronicznej (plik PDF);
- Imienny certyfikat ukończenia szkolenia w wersji elektronicznej;
- Możliwość zadawania pytań w czasie szkolenia za pośrednictwem chatu lub połączenia video;
- Pełne wsparcie techniczne.

Gorąco zachęcamy do skorzystania z oferty!

W razie pytań, zapraszam do kontaktu:



Joanna Petruk

Specjalistka ds. sprzedaży i obsługi szkoleń



+48 530-448-968



j.petruk@irsw.pl