



# BUSINESS MENTORING



## ZGŁOSZENIE

### Dane kontaktowe:

Pełna nazwa firmy:	<input type="text"/>	Osoba do kontaktu:	<input type="text"/>
Lokalizacja BL:	<input type="text"/>	Tel.:	<input type="text"/>
Strona www:	<input type="text"/>	E-mail:	<input type="text"/>
Skype ID:	<input type="text"/>		

### Informacje o firmie:

Krótki opis firmy:

### Osoby biorące udział w spotakniu: (maksymalnie 2 osoby)

LP.	Imię i nazwisko	Funkcja w zespole
1		
2		

### Oczekiwania wobec Mentora:

Zakreśl dział wiedzy, który najbardziej interesuje Ciebie i Twoją firmę? Dział, w którym będzie specjalizował się mentor (opis poniżej).

Personal Development  
Business Model  
Investment Process  
Sales & Marketing  
Public Relations  
Global Business Development  
IT & New Technology

Jakie masz pytania do mentora? Jakie kwestie chcesz poruszyć podczas rozmowy z mentorem?

UWAGA! Uczestnicząc w mentoringu zaświadczam, że rozumiem, iż spotkanie ma jedynie charakter informacyjny, a AIP oraz Mentor nie biorą odpowiedzialności za efekty Twoich działań po spotkaniu. Wskazówki, które otrzymasz stanowią jedynie informację zwrotną, która może pomóc Ci w zyskaniu szerszej perspektywy patrzenia na interesujące tematy.

Zgłoszenia prosimy nadsyłać na adres: [mentoring@blpoland.com](mailto:mentoring@blpoland.com). Szczegółowe informacje na: [www.blpoland.com/mentoring](http://www.blpoland.com/mentoring).

## Działy Zainteresowań:

**Personal Development** – mentoring związany z tematyką szeroko rozumianego rozwoju osobistego, skupiający się na tzw. kompetencjach miękkich takich jak zarządzanie czasem, efektywne delegowanie zadań, skuteczne zarządzanie zespołem. Rozszerzony o kompetencje stricte personalne takie jak umiejętności lidera.

**Business Model** – mentoring, który pomoże Ci rozwinąć obszar związany z tworzeniem najbardziej optymalnego modelu biznesowego. Dział skupia się głównie na trzech najbardziej efektywnych narzędziach tworzenia modelu biznesowego w perspektywie startupu, takich jak Business Model Canvas.

**Investment Process** – mentoring którego celem jest zdobycie doświadczeń w zakresie szeroko rozumianego procesu inwestycyjnego skupiającego się przede wszystkim na kwestiach dotyczących skutecznego sposobu pozyskania inwestora. Przybliżający także spektrum inwestorskie w perspektywie konkretnego produktu/usługi.

**Sales & Marketing** – mentoring skupiający się przede wszystkim na określeniu i dopasowaniu najbardziej skutecznych kanałów sprzedaży dla danego produktu/ usługi. Z zakresu marketingu jest to tematyka skupiająca się przede wszystkim na działaniach marketingowych z zakresu podstawowych narzędzi.

**Public Relations** – tematyka całkowicie poświęcona kreowaniu efektywnej komunikacji z mediami oraz innymi podmiotami biznesowymi. Skupiona na komunikacji biznesowej, poszerzona o tematykę kreowania marki na rynku.

**Global Business Development** – mentoring, którego celem jest przede wszystkim zdobycie doświadczeń w zakresie globalnego rozwoju startupu. Uwzględniający zwłaszcza takie tematy jak: warunki dynamicznego rozwój produktu/usługi na rynku globalnym. Perspektywa implementacji produktu/ usługi na rynku globalnym oraz czynniki ułatwiające lub warunkujące globalny rozwój.

**IT & New Technology** – mentoring związany przede wszystkim z nowymi technologiami i rozwiązaniami IT na obecnym, dynamicznie zmieniającym się rynku. Dotyczy zwłaszcza kwestii tworzenia i działania produktu w rzeczywistości on-line. Koncentruje się na rozwiązaniach Software As A Service (SaaS).