

# **POTENCJAŁ DZIEDZICTWA KULTUROWEGO DLA BIZNESU**

JAK BUDOWAĆ EFEKTYWNE PARTNERSTWO  
KULTURY I BIZNESU

**AGENDA SZKOLENIA**

MALBORK, 23 lutego 2024







9:00 Przywitanie i rozpoczęcie spotkania

## 9:15 MODUŁ I: WPROWADZENIE- POTENCJAŁ WZAJEMNEJ RELACJI KULTURY I BIZNESU

- Dlaczego sektor kultury chce współpracować z biznesem i czy ma szansę na wzajemność
- Wbrew pozorom.., czyli co kultura ma do zaoferowania biznesowi i co dokładnie chce sprzedać – „monetyzacja bezcennego” („why” , emocje, „to czego się nie kupi”)
- Co biznes oferuje kulturze, wartość dodana współpracy
- Oferta produktowa branży kultury skierowana do biznesu

11:00 Sesja pytań i praca wspólna



# 11:30 MODUŁ II: NAWIĄZANIE EFEKTYWNEJ WSPÓŁPRACY Z FIRMAMI I



## Filozofia myślenia - czyli jak myśli biznes

Niewygodna prawda staje się wrotami do skutecznej komunikacji:

- język korzyści
- wartość niedostępności
- bezpośredni kontakt

12:10 Sesja pytań



## Jak przygotować skuteczną ofertę/zaproszenie do współpracy?

- prosty schemat
- narzędzie umożliwiające elegancką oprawę graficzną (nawet bez budżetu)

13:20 Sesja pytań i praca wspólna





13:40 Przerwa na lunch

**14:10 MODUŁ II:  
NAWIĄZANIE EFEKTYWNEJ  
WSPÓŁPRACY Z FIRMAMI II**

**15:00 Sesja pytań i praca wspólna**

1

## **CSR**

Jak pomaga nawiązać  
do dziedzictwa kulturowego?

2

## **Jak znaleźć właściwą firmę?**

- klucz lokalny
- klucz CSR
- klucz prawny

3

## **Muzeoterapia**

Wartość dla HR



**15:10 MODUŁ III: INSPIRACJA  
NIE TYLKO Z WAWELU  
- CZYLI PRZYKŁADY  
EFEKTYWNEJ WSPÓŁPRACY  
KULTURY Z BIZNESEM**



Liczą się pomysł, kreatywne podejście, wytrwałość i...relacje, czyli przegląd zrealizowanych przykładów współpracy: „Stroimy się”, „Karmienie smoka”, „Tron”, „Śniadanie prawie na trawie”, „Uczta nie tylko duchowa”, „Po godzinach”

16:00 Sesja pytań

**16:10 MODUŁ IV: PRODUKT  
ZAMEK W MALBORKU**



**Interaktywna sesja inspiracyjna- co Zamek w Malborku ma do zaoferowania biznesowi**

Przykładowe produkty- podsumowanie pracy grup roboczych

17:00 Podsumowanie spotkania i zakończenie

# Zapraszamy



## Aleksandra Schoen-Żmijowa

Kierownik Działu Obsługi  
i Rozwoju Ruchu  
Turystycznego  
Zamek Królewski  
na Wawelu  
tel. 501-557-672  
Wawel 5, 31-001 Kraków

Od kilku lat zarządzam obszarem ruchu turystycznego na Wawelu, gdzie wraz z całym Zespołem udało nam się w roku 2023 zdublować przychody z biletów a także uzyskać rekordową frekwencję wszechczasów. Odpowiadam za tworzenie i implementację strategii sprzedaży biletów, zarządzanie obszarem obsługi ruchu turystycznego, jak też między innymi za kreowanie unikalnej oferty VIP i niestandardowych produktów dla biznesu. Jestem współtwórczynią wawelskiego sklepu z pamiątkami. Kieruję projektami specjalnymi, np. projektem międzynarodowej współpracy z Zamkiem Himeji w Japonii, czy projektem wdrożenia systemu IT do zarządzania obszarem RT. Zanim rozpoczęłam pracę na Wzgórzu Wawelskim, moja zawodowa droga prowadziła przez kolejne stanowiska zarządcze w biznesie. Początkowo zarządzałam poszczególnymi projektami, następnie całym zespołem kierowników projektów potem jednostką biznesową firmy. Kolejnym krokiem było współzarządzanie, jako Managing Director całą firmą. Równolegle do ścieżki zarządczej, rozwijałam w praktyce umiejętności organizowana wydarzeń, przede wszystkim konferencji, dla top biznesu w Polsce. Zdobywałam też praktyczne doświadczenie w marketingu, CX, branding, fundraisingu i zarządzaniu procesem sprzedaży. Jestem absolwentką filozofii na Uniwersytecie Jana Pawła II, stosunków międzynarodowych na Uniwersytecie Jagiellońskim oraz studiowałam na Sorbonie.

Iceland  
Liechtenstein  
Norway grants

 Ministerstwo Kultury  
i Dziedzictwa Narodowego

 Muzeum  
Zamkowe  
w Malborku



## Beata Hodorowicz

Kierownik Działu  
Mecenatu i Współpracy  
Partnerskiej  
Zamek Królewski  
na Wawelu  
tel. 453 019 733  
Wawel 5, 31-001 Kraków

Kreatywność osadzam w rzeczywistości z zyskiem. 25 lat pracy w marketingu, w tym 15 na stanowiskach kierowniczych i dyrektorskich zbudowało moją świadomość biznesową, która pozwala na skuteczne realizowanie postawionych celów. Od roku rozwijam Dział Mecenatu i Współpracy Partnerskiej w Zamku Królewskim na Wawelu poprzez budowanie relacji z biznesem i kreację profesjonalnej oferty. Jestem twórcą programu Kulturalny Biznes, który jest nowoczesną odśłoną zacnej tradycji wspierania Wawelu oraz autorką artykułów o tematyce CSR vs. Marketing, publikowanych w Business Life Polska, a także zwolenniczką realnej współpracy różnych dziedzin i sektorów. Rozwijałam swój warsztat poprzez szkolenia z psychologii kontaktu z klientem, nowoczesnych strategii marketingowych oraz społecznej odpowiedzialności biznesu. Zorganizowałam ponad 150 eventów, w tym konferencje i niestandardowe wydarzenia. Uzyskałam dwa dyplomy magisterskie: z zarządzania i marketingu w Wyższej Szkole Zarządzania Marketingowego i Języków Obcych w Katowicach oraz z filozofii na Uniwersytecie Warszawskim.