



UNIwersytet EKONOMICZNY
W POZNANIU



Kadry dla Gospodarki
Twój sukces się liczy



URZĄD STATYSTYCZNY
W POZNANIU

Studenci i biznes z perspektywy marki

Bartosz Grabowski

Mobile Vikings, Head of New Business

Projekt Kadry dla Gospodarki współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Najważniejsze zagadnienia i wątki:

1. Trochę o mnie i innych Vikingach,
2. Wartości nadrzędne,
3. Student Rekrut,
 - CV i list motywacyjny,
 - aplikuję!
 - spotkanie,
 - wyróżniki,
 - wartości dodane,
 - karty na stół.
4. Mobile Vikings ze studentami – wybrane partnerstwa,
5. „Ty” w organizacji studenckiej,
6. Wizja,
7. Oferta,
8. Świadczenia specjalne i unikalne wartości,
9. Spotkanie + Follow up,
10. Q&A



Mobile Vikings Polska

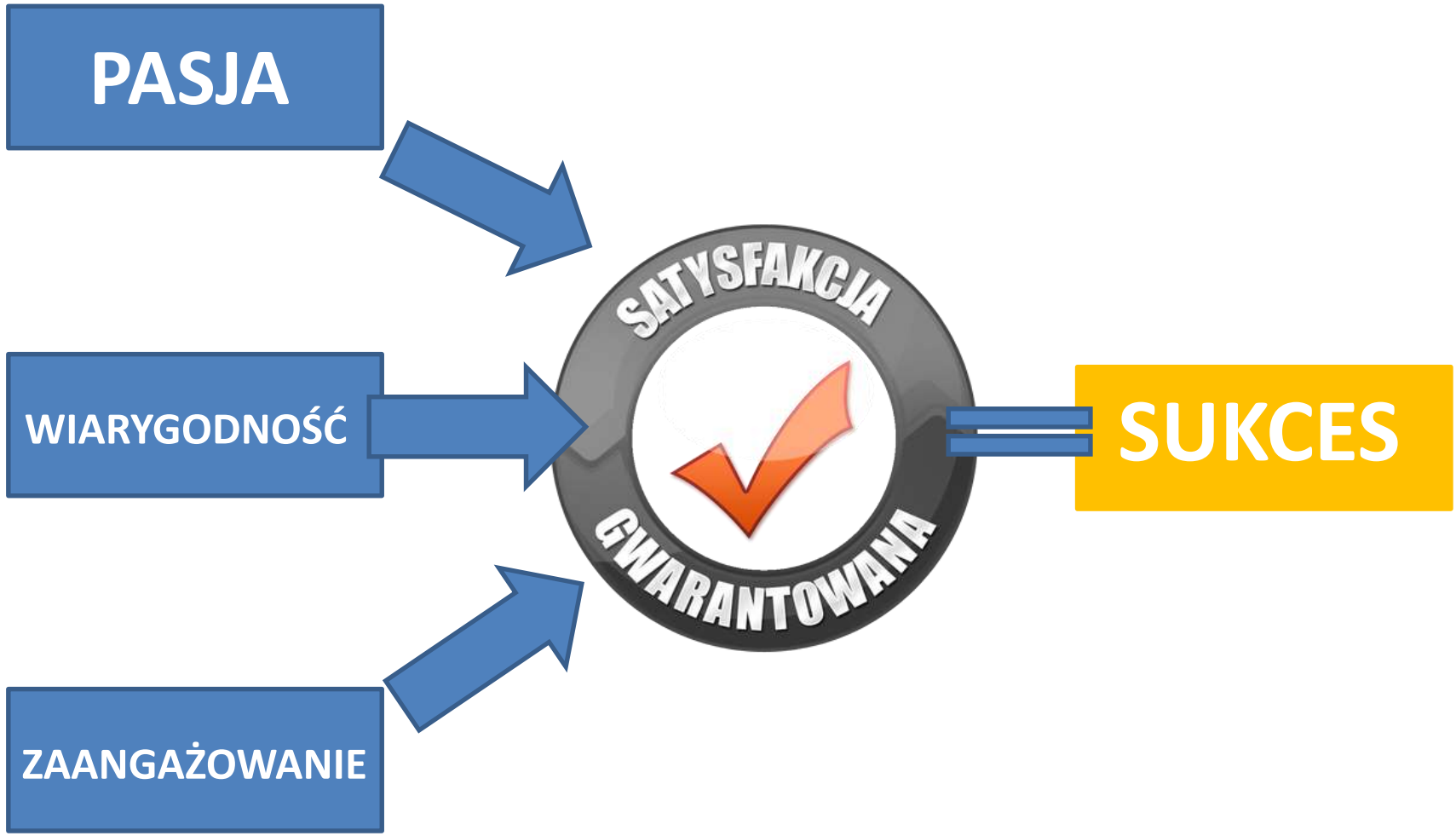
- co Vikingowie robią w Polsce?
- dlaczego warto być Vikingiem?
- DNA czyli kodeks Vikinga,
- Nie zobaczysz nas w TV!

Ja - Viking

Nie zawsze byłem Vikingiem

- dlaczego nim zostałem?
- Co ja właściwie robię?





PASJA

WIARYGODNOŚĆ

ZAANGAŻOWANIE

SATYSFAKCJA

GWARANTOWANA

SUKCES



- sytuacja wyjściowa,
- analiza szans,
- ocena sytuacji,
- przygotowania do boju
(research, notatki, pytania)

DESANT!



- CV i list motywacyjny,
- aplikuję!

 **spotkanie**

- Stwórz dedykowane CV,
- Opisz swoje doświadczenie,
- **Skup się na konkretach,**
- Napisz unikalny list motywacyjny



- dokładnie przeanalizuj oferty pracy,
- Mierz siły na zamiary,
- **NIE aplikuj „wszędzie”,**
- Personalizuj wiadomości e-mail

- zrób dokładny research,
- przygotuj pytania,
- **określ swoje cele,**
- postaraj się przewidzieć scenariusz rozmowy



- **bądź na czas** – nie przychodź zbyt wcześnie,
- bądź estetyczny i świeży,
- zadbaj o adekwatny ubiór,
- bądź pewny swoich wartości

BĄDŹ MERYTORYCZNY, ALE...

- wyróżnij się – daj się zapamiętać,
 - opowiedz ciekawą historię,
 - pokaż pasję i zaangażowanie,
 - pochwal się talentami,
 - pokaż że chcesz się rozwijać,
- ⇒ **Rozwijaj zawsze mocne strony, nie trać czasu na słabości (Gallup),**
- zaprezentuj swój punkt widzenia,
 - graj w otwarte karty,
 - nie bój się być krytyczny => przedstaw alternatywę/swoją wizję,
 - bądź zdecydowany i wyrazisty



Mobile Vikings ze studentami (partnerstwa)

Ogólne założenia:

- zorientowane na społeczność,
 - zorientowane na rozwój,
 - zorientowane na innowacje,
 - zorientowane na pomoc i wsparcie,
 - zorientowane na budowanie relacji
-
- merytoryczne/dydaktyczne,
 - sportowe,
 - rozrywkowe,
 - zawsze „Vikingowe”



Youth Ways,

- Dni Kariery,
- Warsztaty,
- Konferencje





Samorząd Studentów
Uniwersytetu Ekonomicznego
we Wrocławiu

Partnerstwo strategiczne,

- Akcje dedykowane,
- Warsztaty,
- Ekonomalia,
- Konferencje



msi[®]



**MØBILE
VIKINGS**



MSI DRAGON UNIVERSITY

6 marca 2015

**Politechnika
Poznańska**

Centrum Wykładowe
Politechniki Poznańskiej

www.dragonuniversity.msi.com





BOSSCY VIKINGOWIE

Są wszyscy studenci i **są studenci, którzy uczestniczą w Festiwalu BOSS.**
Są wszyscy użytkownicy smartfonów i **są Vikingowie.**

Poznali się rok temu podczas Festiwalu BOSS we Wrocławiu. Okazało się, że łączy ich spryt, przedsiębiorczość, świadomość podejmowanych decyzji i własna inicjatywa. Dlatego właśnie połączyli swoje siły i dziś wspólnie zalewają całą Polskę od morza, aż do Krakowa. Zresztą.. sprawdź sam co jest na rzeczy!

 **DOŁĄCZ DO VIKINGÓW**



SPOTKAJ VIKINGÓW NA FESTIWALU BOSS...





Co to za akcja?

Oferta

Doładuj konto



VIKINGOWIE PODBIJAJĄ WROCŁAWSKIE UCZELNIE

Kup nowy starter lub przenieś swój numer do
Mobile Vikings i drukuj za darmo na swojej uczelni.

Nie martw się o koszty - Vikingowie sponsorują!
Nawet do 100 darmowych kartek!

[Sprawdź ofertę](#)

Przemek Pająk - redaktor naczelny Spider's Web - Ambasador Mobile Vikings

Ty” w organizacji studenckiej

- angażuj się i zdobywaj doświadczenie,
 - buduj relacje i poznawaj ludzi,
 - nie pal za sobą mostów,
 - **rozwijaj swoje talenty => stań się specjalistą,**
 - wybieraj projekty, które „czujesz” i takie, w które wierzysz
- ⇒ Utożsamiaj się ze swoimi projektami,
- ⇒ Opowiadaj o nich z pasją i zaangażowaniem,
- ⇒ szukaj szerszej perspektywy dla siebie i partnerów

WIZJA

- Określ swoją wizję projektu i cele,
- Odnieś się do wizji i DNA marki, którą chcesz zaangażować,
- Opracuj wizję współpracy, przygotuj się,
- Zrób rozeznanie – przynieś gotowe pomysły i rozwiązania,
- Nie szukaj rozwiązań na siłę,

=> nie rób z pierwszego spotkania burzy mózgów



OFERTA

- Dobrze przygotowana oferta jest przepustką do spotkania,
- Zadbaj o odpowiednią oprawę graficzną,
- Przygotuj konkretny, merytoryczny wstęp:
 - kogo reprezentujesz, jaki masz projekt do zaoferowania,
- Skup się na najważniejszych danych:

GDZIE

KIEDY

DLA KOGO

**ZASIĘG
PROMOCJI**

MEDIA PLAN

ŚWIADCZENIA

OFERTA

- Pokaż wartości dla firmy – dedykowane i unikalne
=> **nie skupiaj się na standardowych formach ekspozycji,**
- Postaraj się o wizualizacje Twoich wizji
=> **pokaż gotowy projekt, wzbudź potrzebę**
- Jeśli je znasz, pokaż benchmarki,
- Zbuduj ofertę świadczeń modułowo i podziel w ten sposób budżet,
=> daj możliwość wyboru,
=> bądź transparentny
- Nawiąż do wartości marki – używaj podobnych słów – kluczy,
- Zaproś do kontaktu – spotkaj się i sprzedaj



SPOTKANIE

- Przygotuj agendę przed spotkaniem
=> **prześlij ją mailem do osoby z którą się spotykasz,**
- Określ wcześniej cele
=> **sprecyzuj je w jasny i mierzalny sposób**
- Bądź pewny siebie i wyluzowany (uścisk dłoni, uśmiech, kultura osobista),
- Odpal prezentację z ofertą i zaprezentuj punkt po punkcie
=> **wydrukowana w wersji czarnobiałej nie wygląda dobrze...**
- Rób pauzy, dawaj czas na zadawanie pytań, notuj,
- W negocjacjach bądź elastyczny, ale znaj swoje granice – określ je wcześniej,
- Spytaj na koniec czy konieczne jest uzupełnienie oferty po spotkaniu,
- Dowiedz się kiedy możesz liczyć na feedback,
- Zrób follow – up => wyślij maila z podsumowaniem ustaleń

POWODZENIA W DZIAŁNIACH!

W RAZIE PYTAŃ JESTEM DO DYSPOZYCJI – PYTAJCIE TERAZ LUB...
PISZCIE: BARTEK.GRABOWSKI@MOBILEVIKINGS.PL





UNIWERSYTET EKONOMICZNY
W POZNANIU



Kadry dla Gospodarki
Twój sukces się liczy



URZĄD STATYSTYCZNY
W POZNANIU

Studenci i biznes z perspektywy marki

Bartosz Grabowski

Mobile Vikings, Head of New Business

Projekt Kadry dla Gospodarki współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY

