

**KLUB KOSZYKARSKI
ASTORIA BYDGOSZCZ**



**PROJEKT PARTNERSKI
SEZON 2020/2021**

#RazemMozemyWiecej

Blisko **100** lat tradycji!

KLUB KOSZYKARSKI ASTORIA BYDGOSZCZ



- Klub założony w **1924** r.;
- Kilkunastu reprezentantów kraju, m.in.:
 - Michał Chyliński,
 - Filip Dylewicz,
 - Grzegorz Skiba;
- **Medale** Młodzieżowych Mistrzostw Polski;
- Zespół Enea Astorii awansował do PLK w sezonie 2018/2019;
- Corocznie **ponad 160** zawodników trenuje w strukturach klubu;
- **10 grup** młodzieżowych;
- Grupy naborowe;
- Wierni kibice;
- Liczne akcje charytatywne;
- Ludzie, których łączy jedna pasja - **KOSZYKÓWKA!**

Firmy, które rosną dzięki rozwojowi i ulepszeniom, nie zginą. Ale kiedy firma przestaje być twórcza, kiedy uważa, że osiągnęła doskonałość i teraz musi tylko produkować – już po niej.

Henry Ford, założyciel FORD Motor Company

ASTORIA DLA BIZNESU

Naszym sponsorom i partnerom umożliwiamy dołączenie do projektu partnerskiego **Astoria Business Club**.

Stworzyliśmy go z myślą o sympatykach koszykówki, zrzeszając przedsiębiorców, oferujemy im możliwość rozwoju oraz kreowania marki. Rozwój dzięki szkoleniom, wykładom oraz panelom dyskusyjnym.

Projekt Astoria Business Club przewiduje serię spotkań z praktykami takich dziedzin jak marketing, finanse, bankowość czy rozwój osobisty. Program szkoleń został zaplanowany z myślą o maksymalizacji rozwoju, tak aby każdy z partnerów mógł wykorzystać zdobyte doświadczenia w codziennym zarządzaniu swoim przedsiębiorstwem.

Kreowanie marki dzięki spotkaniom z innymi partnerami - Konferencje w ramach programu będą organizowane u partnerów dając tym samym możliwość zaprezentowania swojej działalności oraz nawiązania współpracy z potencjalnymi klientami.

TRZY KROKI DO OSIĄGNIĘCIA SUKCESU

1



DOŁĄCZ DO NAS!

Zostań członkiem
Astoria Business Club.

2



SPOTKAJMY SIĘ!

Weź udział w naszych
spotkaniach.

3



PREZENTACJA!

Udostępnij nam przestrzeń
abyśmy mogli zaprezentować
Twoją działalność.

PROGRAM SPOTKAŃ

W ramach programu przewidujemy następujące obszary tematyczne:

- **Marketing i sprzedaż** (poziom I i II)
- **Finanse i bankowość** (poziom I i II)
- **Badanie rynku i tworzenie strategii**
- **Rozwój osobisty i techniki negocjacji** (poziom I i II)
- **Sponsoring w sporcie**
- **Turniej tenisa ziemnego**
- **Degustacja whisky**

Spotkanie	Poziom I	Poziom II
Marketing i sprzedaż	Spotkanie będzie dotyczyć mechanizmów psychologicznych wykorzystywanych w marketingu i reklamie. Wśród zaprezentowanych treści znajdują się między innymi wnioski płynące z badań, za które ich twórca Daniel Kahneman otrzymał nagrodę Nobla z ekonomii.	W drugim szkoleniu z obszaru marketingu i sprzedaży uczestnicy poznają uniwersalną metodę sprzedaży - STEP, która może być wykorzystana w różnych branżach. Metoda służy rozpoznawaniu potrzeb klienta i skłanianiu go do decyzji zakupowej.
Finanse i bankowość	Spotkanie będzie poruszać kwestie związane z metodami oceny rentowności i płynności firmy. Podczas szkolenia uczestnicy pogłębią wiedzę z zagadnień dotyczących narzędzi i produktów finansowych, szczególnie bankowych, wykorzystywanych do zarządzania i optymalizacji obu w/w aspektów. Tradycyjne instrumenty zostaną uzupełnione nowymi, powstającymi obecnie rozwiązaniami i produktami / usługami w dynamicznie rozwijającym się obszarze FINTECH, a także rozwiązaniami finansowymi „na czas kryzysu”.	Warsztat będzie praktycznym uzupełnieniem szkolenia „Finanse i bankowość (I)”, implementującym, w formie symulacji, poznane podczas wcześniejszych zajęć rozwiązania. Symulacja będzie miała na celu pokazać cały cykl życia przedsiębiorstwa i jego właściciela, od wczesnych dni powstawania koncepcji biznesu, przez jego rozwój, problemy, skalowanie aż do końcowego zaangażowania właściciela w firmę (m.in. sprzedaży jego udziałów / akcji). Poruszać będzie m.in. aspekty dot. wyzwań płynnościowych (pozytywnych i negatywnych), korzystania z różnych form finansowania, optymalizacji rentowności i restrukturyzacji wynikających z kryzysów rynkowych.
Badanie rynku i tworzenie strategii	Spotkanie będzie poruszać kwestie związane z metodami budowania strategii firmy, także w sytuacjach zmiany rynkowej i kryzysu.	
Rozwój osobisty i techniki negocjacji	Pierwsze spotkanie w tym obszarze dotyczy technik negocjacyjnych. Szkolenia będą wzbogacone o warsztaty praktyczne poznanych technik. Dodatkowo poruszane będą kwestie związane z efektywnością w realizacji celów zawodowych i życiowych.	Drugie spotkanie w obszarze Rozwoju osobistego i technik negocjacji będzie stanowić uzupełnienie pierwszego etapu.
Sponsoring w sporcie	Spotkanie będzie poświęcone metodom kreowania marki poprzez współpracę z klubami sportowymi.	



Kto nie idzie do przodu, ten się cofa.

Johann Wolfgang von Goethe

BAL KOSZYKARZA

Zaplanowany w ramach projektu będzie uroczysty Bal Koszykarza.

Wydarzenie, podczas którego podsumujemy projekt. Będzie to również idealna okazja do spotkania z zawodnikami oraz sztabem szkoleniowym Enea Astorii Bydgoszcz, a dodatkowo wyróżnienia Członków programu Astoria Business Club.

Bal Koszykarza to wydarzenie, na którym bezapelacyjnie każdy sympatyk bydgoskiej koszykówki powinien być.

Bal odbędzie się w siedzibie jednego z Partnerów projektu - Park Hotel Bydgoszcz.



Park Hotel to kameralny i elegancki obiekt w centrum Bydgoszczy. Stylowy, trzygwiazdkowy hotel oddalony od ścisłego centrum o zaledwie 1 km. Uzupełnieniem pięknej Sali hotelu jest wyśmienita kuchnia, której będą Państwo mogli skosztować.

PAKIETY PARTNERSKIE

Pakiet brązowy

- Oficjalne członkostwo w **Astoria Business Club**
- Kreowanie marki wśród pozostałych partnerów
- Udział w 4 wybranych spotkaniach programu Astoria Business Club
- 2 karnety VIP na spotkania ligowe w sezonie
- 2 zaproszenia na Bal Koszykarza

Pakiet srebrny

- Oficjalne członkostwo w **Astoria Business Club**
- Kreowanie marki wśród pozostałych partnerów
- Udział we wszystkich spotkaniach programu Astoria Business Club
- 2 karnety VIP na spotkania ligowe w sezonie
- 2 zaproszenia na Bal Koszykarza

Pakiet złoty

- Oficjalne członkostwo w **Astoria Business Club**
- Kreowanie marki wśród pozostałych partnerów
- Udział we wszystkich spotkaniach programu Astoria Business Club
- Organizacja jednego spotkania w siedzibie partnera potoczona z prezentacją działalności
- 2 karnety VIP na spotkania ligowe w sezonie
- 4 zaproszenia na Bal Koszykarza
- Obecność na wszystkich materiałach klubowych, stronie głównej klubu, oraz telebimie w czasie spotkań ligowych, jako sponsor klubu

*umowa na 12 miesięcy.



Klub Koszykarski Astoria Bydgoszcz S.A.
ul. Toruńska 59
85-023 Bydgoszcz

Bartłomiej Dzedzej
zarzad@astoria.bydgoszcz.pl
tel. 662 153 841

Patrycja Kozłowska
biuro@astoria.bydgoszcz.pl
tel. 600 238 223