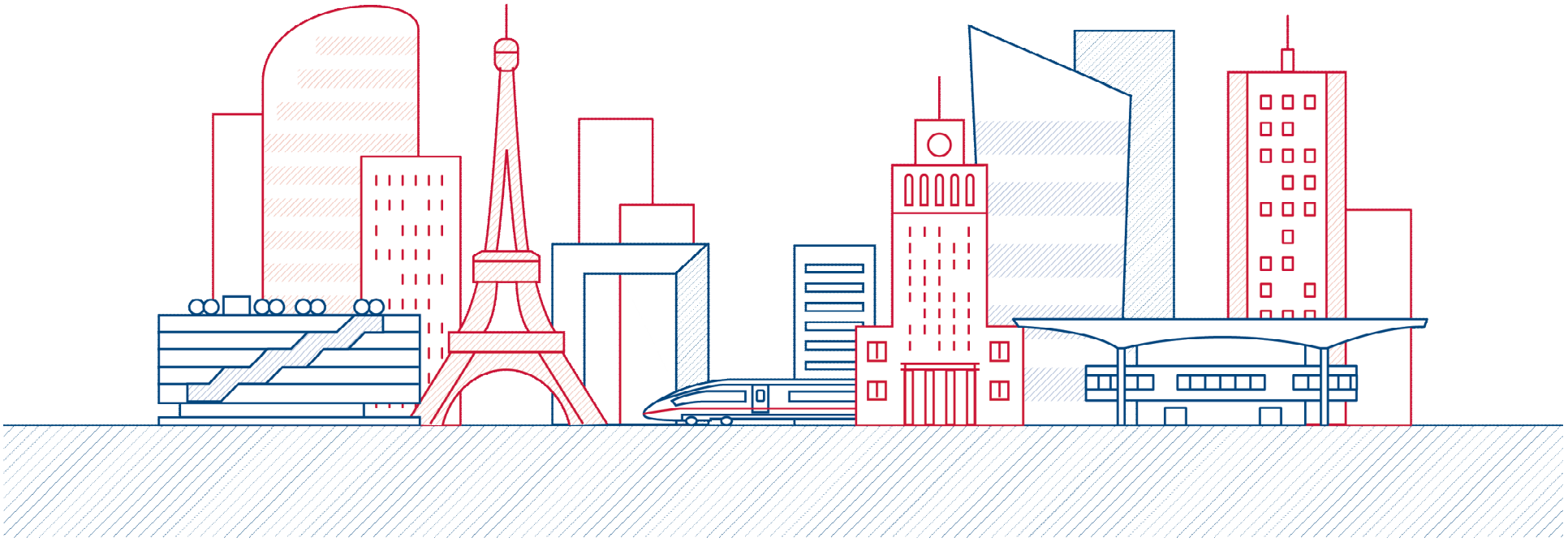
CCI FRANCE POLOGNE

Francusko-Polska Izba Gospodarcza

Nowe oblicze tradycyjnych zawodów

Employer Branding firm polskich z kapitałem francuskim



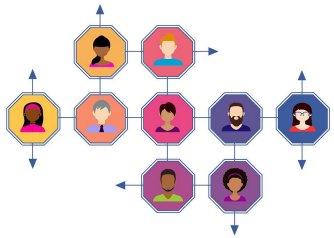
Idea powstania projektu

Dzisiejsze wykonywanie wielu zawodów znacznie rożni się od tego sprzed kilkunastu, a nawet kilku lat.

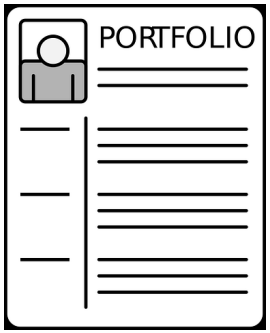
Uważamy, że ważne jest przybliżenie szerokiej publiczności, w jaki sposób wygląda dzisiejsza praca w zawodach branżowych. Wierzymy, że proponowana w nich perspektywa rozwoju stanie się atrakcyjna dla młodego człowieka.

Już dziś firmy polskie z kapitałem francuskim oferują wiele ciekawych ścieżek kariery. Naszym celem jest ich nagłośnienie, a w konsekwencji zachęcenie młodzieży do nauki w szkołach branżowych.

Główne cele



Wypełnienie **luki kompetencyjnej** *w zawodach branżowych*



Ułatwienie **rekrutacji** *w firmach*

Rzetelne przedstawienie aktualnych zawodów *branżowych*

Poprawienie wizerunku *pracodawców CCIFP*

Grupy zaangażowane

Firmy polskie z kapitałem francuskim

Przedstawiciele Samorządów

Przedstawiciele Urzędów Pracy

Doradcy zawodowi

Nauczyciele zawodów

Ministerstwo Edukacji Narodowej

Rodzice dzieci szkół podstaw. oraz branżowych

Dyrektorzy Szkół Podstawowych i Branżowych

Dzieci 7 i 8 klas szkół podst. oraz branżowych

Działania

- Szkoła branżowa 4.0 - Debata oraz networking z przedstawicielami lokalnych szkół, władz i biznesu
- „Dni zawodów” – Dni otwarte w firmach
- Strona internetowa: „zawody à la française”
- Broszury o zawodach dla doradców zawodowych
- Kampania w mediach tradycyjnych
- Kampania w mediach społecznościowych
- Klasy Patronackie CCIFP

Szkoła branżowa 4.0 - Debata oraz networking z przedstawicielami lokalnych szkół, władz i biznesu

JEDYNA PRZESTRZEŃ, KTÓRA SZEROKO ŁĄCZY BIZNES ZE SZKOŁAMI BRANŻOWAYMI

Widoczność w wybranych miastach Polski. Możliwość nawiązania kontaktu i dotarcia z komunikatem o dzisiejszych zawodach do dyrektorów, nauczycieli zawodu, doradców zawodowych, szkół branżowych oraz do rodziców uczniów.

Wstępna agenda

MIEJSCE: w wybranych 4 miastach Polski

TERMIN kwiecień / maj 2018 r.

AGENDA:

- Lokalni pracodawcy - Urząd Miasta
- Lokalny rynek pracy – poszukiwane zawody – Urząd Pracy
- Prognozy – zawody przyszłości – firma doradztwa zawodowego
- Zawody dzisiaj – przedstawiciele firm

Odbiorcy

- Dyrektorzy szkół
- Przedstawiciele instytucji publicznych
- Doradcy zawodowi, nauczyciele zawodu
- Rodzice uczniów klas 7 i 8 szkół podstawowych, szkół branżowych

Korzyści dla partnera

- Kontakty ze szkołami
- Ulotki na temat zawodów dostosowane do lokalnego rynku
- Promocja firmy
- Zwiększenie świadomości marki poprzez silne działania medialne.

DNI ZAWODÓW – „DRZWI OTWARTE” w firmach

CYKL SPOTKAŃ NA KTÓRE FIRMY ZAPRASZAJĄ uczniów szkół, dyrektorów i doradców zawodowych

Możliwość zaprezentowania firmy i jej oferty zawodowej i rozwojowej.

Informacje

MIEJSCE: siedziby firm w wybranych miastach

TERMIN: ustalony indywidualnie przez firmy

Działania w firmach w formule „drzwi otwartych” organizowane samodzielnie przez firmę w dogodnym dla firmy terminie

Odbiorcy

- Uczniowie 7 i 8 klas podstawowych
- Uczniowie szkół branżowych
- Doradcy zawodowi
- Dyrektorzy szkół
- Nauczyciele zawodu
- Przedstawiciele Biura Edukacji w danym mieście

Korzyści dla partnera

- Wspólna dla wszystkich partnerów komunikacja projektu oraz terminów
- Zwiększenie świadomości wśród uczniów jak wykonuje się dzisiejsze zawody.

STRONY INTERNETOWE

JEDNA SKIEROWANA DO UCZNIÓW;

DRUGA DO RODZICÓW I DORADCÓW ZAWODOWYCH

Promocja możliwości zatrudnienia, zawodów, ścieżek rozwoju w lokalnych firmach partnerskich.

Informacje

- Filmiki przedstawiające osoby pracujące i opowiadające o swoim zawodzie
- Opis kwalifikacji (napisany w sposób jasny i czytelny)
- Możliwe ścieżki kariery
- Średnie wynagrodzenie
- Jaki jest cel danej pracy (jakie wytwarzane są produkty / usługi)
- Dlaczego ten zawód jest potrzebny?

Odbiorcy

Dwie różne strony - treści dostosowane do dwóch różnych odbiorców:

1. **Uczniowie szkół podstawowych i szkół branżowych**
2. **Rodzice dzieci / doradcy zawodowi / dyrektorzy szkół / nauczyciele zawodu**

Korzyści dla partnera

- Szeroka promocja marki i widoczność firmy
- Pokazanie zawodów i ich dzisiejszej specyfiki
- Narzędzie pedagogiczne dla doradców zawodowych
- Pokazanie lokalnego rynku firm polskich z kapitałem francuskim

BROSZURY – tradycyjne zawody dziś

ZWIĘKSZENIE PRESTIŻU I ZNAJOMOŚCI DZISIEJSZEGO WYKONYWANIA ZAWODÓW BRANŻOWYCH

Narzędzie wsparcia dla rodziców oraz doradców zawodowych

Pokazanie zawodów dziś oraz możliwości zatrudnienia i rozwoju

Informacje

SZEROKA DYSTRYBUCJA:

- Forma papierowa podczas spotkań
- W wersji elektronicznej do nauczycieli zawodu, doradców zawodowych wybranych miast

Zawartość broszury:

- Zawody dzisiaj - opis zawodów
- Zróżnicowane szanse na prace / ścieżkę kariery
- Wymagania odnośnie kwalifikacji i kompetencji zawodowych
- Zawód i jego wkład w funkcjonowanie firmy

Korzyści dla partnera

- Widoczność marki dzięki wzmożonej komunikacji w wybranych miastach oraz, w miarę możliwości, w całej Polsce
- Promocja wśród rodziców, nauczycieli zawodów, dyrektorów, doradców zawodowych.
- Zwiększenie prestiżu dla zawodów

KAMPANIA W LOKALNYCH MEDIACH TRADYCYJNYCH I NOWYCH MEDIACH

DZIAŁANIA KOMUNIKACYJNE

Kanał komunikacji i treść dostosowane do każdej grupy docelowej.

Informacje

- Współpraca z mediami tradycyjnymi: lokalna prasa
- Komunikacja poprzez media społecznościowe:
  - FB dedykowany
  - LinkedIn
  - Youtube
  - Blogerzy

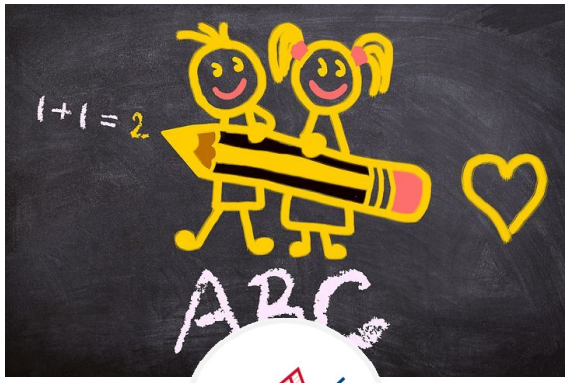
Narzędzia

- Artykuł sponsorowany
- Reklama wizerunkowa
- Konferencja prasowa przed każdą lokalną debatą
- Działania w media społecznościowych: działania angażujące młode osoby

Korzyści dla partnera

- Działania employer branding firm zaangażowanych w projekt
- Opis realnych zawodów, np. wywiad z pracownikiem wykonywującym dany zawód
- Pokazanie lokalnego rynku firm polskich z kapitałem francuskim

KLASY PATRONACKIE



ZMNIEJSZENIE LUKI POKOLENIOWEJ, REKRUTCJA MŁODYCH PRACOWNIKÓW, DZIAŁANIA WIZERUNKOWE

Kształcenie w zgodzie z realiami firmy i dzisiejszymi potrzebami rynku pracy

Informacje

MIEJSCE: wybrane szkoły w miastach

TERMIN: idealnie: otwarcie IX.2018

Indywidualna współpraca firmy ze szkołą

- Praktyki zawodowe
- Wyposażenie pracowni
- Opracowaniu programu nauczania
- Prowadzenie zajęć praktycznych

Działania

- **Platforma kontaktów** – zapewnienie miejsca spotkań pomiędzy biznesem a szkołami
- **Budowanie wizerunku** zawodów branżowych w stosunku do kluczowych grup odbiorców
- **Szeroka promocja** w wybranych miastach
- Wypracowanie **modelowego wzoru umowy**

Korzyści dla partnera

- **Skuteczne utworzenie** klas patronackich
- Zwiększenie **rozpoznawalności marki**
- **Zmniejszenie luki kompetencyjno-pokoleniowej**
- Budowanie bazy stażystów i **rekrutacja przyszłych pracowników**

Główne założenia

Dany zawód może być promowany przez wiele firm – ideą jest pokazanie możliwości pracy w różnych firmach i zaprezentowanie różnych ścieżek rozwoju.

Zależny nam na silnym zaakcentowaniu naszej obecności i mocnym przekazie w danym mieście, prosimy więc o wskazanie wszystkich interesujących Państwa miast tak, abyśmy mogli wybrać te, które są dla ogółu firm najważniejsze.

Wierzymy, że tylko poprzez połączenie sił i budżetów jesteśmy w stanie dotrzeć do naszej grupy docelowej (w tym dzieci z ostatnich klas podstawówki i ich rodziców).

Jesteśmy przekonani, że stworzone materiały będą doskonałymi pomocami dydaktycznymi dla doradców zawodowych i nauczycieli zawodu.

Koszty uczestnictwa w działaniach budowaniu wizerunku

Ceny netto dla firm CCIFP

Ilość zawodów	Miasto	Koszt netto
1-2	1	10 k PLN
1-2	4	16 k PLN
3-5	1	15 k PLN
3-5	4	21 k PLN

Koszty netto dla firmy niestowarzyszonej w CCIFP są wyższe o 20 % od powyższych cen.

Jeśli jesteście zainteresowani działaniami wizerunkowymi, zapraszamy do odpowiedzi na dwa poniższe pytania:

1. Promocją których zawodów bylibyście Państwo zainteresowani?

.....

.....

2. W jakich miastach Państwa firma ma największe potrzeby budowania wizerunku wśród przyszłych pracowników?

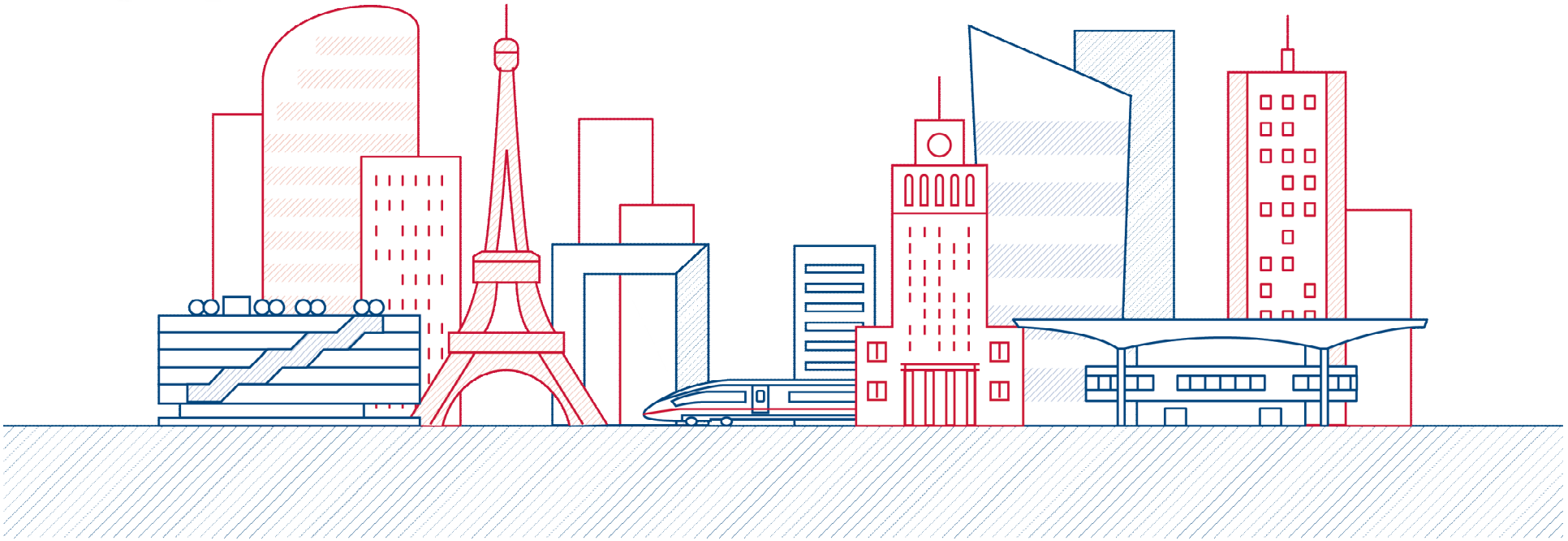
.....

.....

CCI FRANCE POLOGNE

Francusko-Polska Izba Gospodarcza

Zapraszamy do współpracy!

Joanna JAROCH-PSZENICZNA
Wicedyrektor
tel.: +48 (22) 690 68 83 joanna.jaroch@ccifp.pl

Alicja RUKOWICZ
Manager Centrum Szkoleniowego CCIFP
tel.: +48 (22) 690 68 99
alicja.rukowicz@ccifp.pl