

# Zintegrowany Rejestr Kwalifikacji

## Formularz dla kwalifikacji - podgląd

Typ wniosku

Wniosek o włączenie kwalifikacji do ZSK

Nazwa kwalifikacji\*

Zarządzanie procesem pozyskiwania i obsługi inwestora w administracji publicznej

Skrót nazwy

Rodzaj kwalifikacji\*

kwalifikacja cząstkowa

Proponowany poziom Polskiej Ramy Kwalifikacji\*

6

Krótką charakterystyką kwalifikacji, obejmującą informacje o działaniach lub zadaniach, które potrafi wykonywać osoba posiadająca tę kwalifikację oraz orientacyjny koszt uzyskania dokumentu potwierdzającego otrzymanie danej kwalifikacji\*

Osoba posiadająca kwalifikację "Zarządzanie procesem pozyskiwania i obsługi inwestora w jednostkach administracji publicznej" jest przygotowana do planowania, obsługiwania oraz monitorowania działań związanych z procesem pozyskiwania i obsługi inwestorów w jednostkach administracji publicznej. Może znaleźć zatrudnienie w jednostkach samorządu terytorialnego (województwo, powiat, gmina) odpowiedzialnych za rozwój gospodarczy, w tym: rozwój społeczny, opracowywanie i wdrażanie strategii rozwoju (woj., pow., gmin.), obsługę inwestorów zarówno krajowych, jak i zagranicznych. Jednocześnie osoba ta może być pracownikiem różnego rodzaju agencji rozwoju lokalnego. Kwalifikacja może być wykorzystywana zarówno przez urzędników niższego szczebla (podinspektor, inspektor), jak i wyższego szczebla, kierownik, naczelnik, dyrektor komórki organizacyjnej, a także przez kierownictwo urzędu (np. zastępcę wójta, burmistrza czy prezydenta) nadzorujące komórki organizacyjne zajmujące się obsługą inwestorów. Orientacyjny nakład pracy potrzebny do uzyskania kwalifikacji został oszacowany na 175 godzin, w tym przykładowo 60 godzin na szkolenie/kurs lub inne formy uczenia się i 115 godzin czasu pracy własnej. Orientacyjny koszt uzyskania dokumentu potwierdzającego otrzymanie kwalifikacji wynosi 1900 zł.

Orientacyjny nakład pracy potrzebny do uzyskania kwalifikacji [godz.]\*

175

Grupy osób, które mogą być zainteresowane uzyskaniem kwalifikacji\*

Nabyciem kwalifikacji mogą być zainteresowani w szczególności: - pracownicy jednostek

samorządu terytorialnego (urzędów gmin, powiatów, miast oraz urzędów marszałkowskich) zarówno niższego szczebla, jak i wysokiego szczebla (kierownictwo) zatrudnieni w komórkach organizacyjnych odpowiedzialnych za rozwój gospodarczy, w tym: rozwój społeczny, opracowywanie i wdrażanie strategii rozwoju (woj., pow., gmin.), obsługę inwestorów zarówno krajowych, jak i zagranicznych, - pracownicy parków naukowo-technologicznych, przemysłowych i technologicznych, odpowiadający za pozyskiwanie inwestorów, - pracownicy agencji rozwoju lokalnego, - pracownicy Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu, - pracownicy jednostek zarządzających procesem udzielania decyzji o wsparciu inwestycji, byłych podmiotów zarządzających specjalnymi strefami ekonomicznymi, - osoby zainteresowane podjęciem pracy w ww. jednostkach na stanowiskach pracy związanych z zarządzaniem procesem pozyskiwania i obsługi inwestora, - studenci i absolwenci kierunków takich jak: administracja, ekonomia, marketing i zarządzanie.

Należy zaznaczyć poniższe pole jeśli dotyczy (pole wprowadzone od 1.09.2019 r.)



Możliwe jest przygotowanie do uzyskania kwalifikacji w ramach obowiązkowych zajęć edukacyjnych z zakresu kształcenia zawodowego (branżowa szkoła I stopnia, technikum, szkoła policealna) [Rozporządzenie MEN z dnia 16 maja 2019 r.](#)

Wymagane kwalifikacje poprzedzające

Opis

Kwalifikacja pełna z poziomem 4 PRK

Lista

W razie potrzeby warunki, jakie musi spełniać osoba przystępująca do walidacji\*

Kwalifikacja pełna z poziomem 4 PRK

Zapotrzebowanie na kwalifikację\*

W 2016 roku napływ netto bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) do Polski wyniósł 54,9 mld zł[1]. Dużą część inwestycji stanowiły tzw. inwestycje typu greenfield, które są najbardziej korzystne z punktu widzenia pozyskiwania stabilnego kapitału. Delokalizacja korporacji międzynarodowych, a tym samym napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski to wzrost popytu konsumpcyjnego i inwestycyjnego, nowoczesne technologie na polskim rynku, rozwój przedsiębiorstw kooperujących, usprawnienie procesów produkcyjnych i łańcuchów dostaw, rosnące wynagrodzenia, wysoka fluktuacja pracowników i malejące bezrobocie. Raport FDI Intelligence z 2016 roku podaje, że Polska z liczbą 272 zadeklarowanych projektów inwestycyjnych w 2016 roku była w Europie na piątym miejscu rankingu. Nastąpił wzrost projektów w stosunku do poprzedniego roku aż o 36%. Pod względem wartości zadeklarowanych inwestycji kapitałowych (9,9 mld dolarów), Polska zajmowała również piąte miejsce za Wielką Brytanią, Francją, Rosją i Niemcami. Na świecie rynek inwestycji greenfield wzrósł o ponad 6 proc. do 776,2 mld dolarów[2]. W najbliższych latach ten trend się utrzyma. W Polsce istnieje około 2500 gmin, potencjalnych lokalizacji dla inwestycji typu greenfield. Warto także nadmienić, że oprócz inwestycji typu greenfield Polska jest atrakcyjną lokalizacją dla sektora nowoczesnych usług dla biznesu (BPO - Business Process Outsourcing). Inwestycje tego typu nie tylko są zlokalizowane w dużych miastach takich jak: Warszawa, Kraków, ale także dostrzegalna jest tendencja tworzenia centrów BPO w miastach o średniej wielkości [3] (w Polsce jest około 90

miast powyżej 50.000 mieszkańców – potencjalnych lokalizacji dla sektora nowoczesnych usług dla biznesu). Inwestycje te są lokalizowane w konkretnych gminach, dlatego też istnieje potrzeba zapewnienia obsługi inwestycyjnej przez kadre posiadającą wysokie kwalifikacje. Wysoka jakość ich usług może wspierać wzrost atrakcyjności inwestycyjnej Polski, a tym samym w długookresowej perspektywie prowadzić do zdynamizowania rozwoju gospodarczego na poziomie lokalnym. Według dokumentu “Informacja o realizacji ustawy o specjalnych strefach ekonomicznych” (Warszawa 2018) na koniec 2017 r. ponad 68% wartości kapitału zainwestowanego w strefach pochodziło z sześciu krajów: Polski, Niemiec, Holandii, USA, Luksemburga i Włoch. W porównaniu z rokiem 2016 zmianie uległa pozycja lidera, bowiem Polska z udziałem przekraczającym 21% wyprzedziła Niemcy [5]. Niniejsza kwalifikacja ma zatem zastosowanie zarówno w procesie obsługi inwestorów krajowych, jak i zagranicznych. W Polsce centralną instytucją publiczną, która odpowiada za obsługę napływu inwestycji do kraju jest Polska Agencja Inwestycji i Handlu z siedzibą w Warszawie, która współpracuje z siecią Centrów Obsługi Inwestora (COI) zlokalizowanych w miastach wojewódzkich (przede wszystkim w ramach urzędów marszałkowskich). Ponadto duże miasta (o pow. powyżej 200.000 mieszkańców) w swoich strukturach organizacyjnych otwierają tzw. Biura Obsługi Inwestora. Jednakże biorąc pod uwagę dynamikę inwestycji oraz ich skalę istotne jest zasilenie większości gmin pracownikami, którzy nabyli przedmiotową kwalifikację. W chwili obecnej nabycie umiejętności związanych z niniejszą kwalifikacją odbywa się poprzez przyuczenie już na stanowisku pracy. Potrzebę standaryzacji obsługi inwestycyjnej podkreśla sama administracja publiczna między innymi poprzez realizację projektu Systemowe wsparcie procesów zarządzania w JST [4] oraz publikację ABC systemu obsługi inwestora w samorządzie [6]. \_\_\_\_\_ [1] Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce w 2016 roku, NBP 2016. [2] The FDI report 2017 Global greenfield investment trend, Financial Times 2017; WORLD INVESTMENT REPORT INVESTMENT AND THE DIGITAL ECONOMY, UNCTAD 2017 [3] ABSL Sektor nowoczesnych usług biznesowych w Polsce 2017, Warszawa 2017, s. 6, Nowe rynki sektora BSS. 12 Wschodzących Gwiazd Biznesu, Polska Agencja Informacji i Inwestycji Zagranicznych (PAIiZ), Colliers International i Advisory Group TEST Human Resources, 2016. [4] <http://administracja.mswia.gov.pl/adm/projekty-ue/archiwum-projektow-po-k/systemowe-wsparcie-pro/6374,systemowe-wsparcie-procesow-zarzadzania-w-jst.html> [5] “Informacja o realizacji ustawy o specjalnych strefach ekonomicznych”, Ministerstwo Przedsiębiorczości i Technologii, Warszawa 2018, s. 21. [6] <https://www.google.pl/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=3&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEwim3sLb24rcAhVHlpoKHbfxAowQFgg0MAI&url=http%3A%2F%2Fadministracja.mswia.gov.pl%2Fdownload%2F58%2F20406%2F2czes-prezentacja.pdf&usq=AOvVaw1GAPG1ZyIWCAxzQ6ZF8Xpw>

Odniesienie do kwalifikacji o zbliżonym charakterze oraz wskazanie kwalifikacji ujętych w ZRK zawierających wspólne zestawy efektów uczenia się\*

Brak w ZRK kwalifikacji o zbliżonym charakterze.

Należy zaznaczyć poniższe pole jeśli dotyczy (pole wprowadzone od 1.09.2019 r.)



Kwalifikacja zawiera wspólne lub zbliżone zestawy efektów kształcenia z „dodatkowymi umiejętnościami zawodowymi” w zakresie wybranych zawodów szkolnictwa branżowego  
[Dodatkowe umiejętności zawodowe](#)

Typowe możliwości wykorzystania kwalifikacji\*

Osoba posiadająca kwalifikację może znaleźć zatrudnienie (po spełnieniu dodatkowych wymogów pracodawcy) w: - jednostkach samorządu terytorialnego (województwo, powiat, gmina) w komórkach organizacyjnych zajmujących się obsługą inwestorów, rozwojem lokalnym, strategią rozwoju gminy; - parkach naukowo-technologicznych, przemysłowych i technologicznych w komórkach odpowiadających za pozyskiwanie inwestorów; - agencjach rozwoju lokalnego; - Centrach Obsługi Inwestorów i Eksporterów (COIE), - jednostkach zarządzających procesem udzielania decyzji o wsparciu inwestycji, w tym w byłych podmiotach zarządzających specjalnymi strefami ekonomicznymi.

#### Wymagania dotyczące walidacji i podmiotów przeprowadzających walidację\*

1. Etap weryfikacji 1.1. Metody W weryfikacji efektów uczenia się stosuje się wyłącznie następujące metody: ● test teoretyczny, ● obserwacja w warunkach symulowanych (w tym case study), ● prezentacja, ● analiza dowodów i deklaracji, ● wywiad swobodny/ustrukturyzowany (rozmowa z komisją). Weryfikacja składa się z dwóch części: teoretycznej i praktycznej. W części teoretycznej wykorzystuje się metodę testu teoretycznego. W części praktycznej wykorzystuje się metody obserwacji w warunkach symulowanych, analizy dowodów i deklaracji oraz wywiad swobodny/ustrukturyzowany (rozmowa z komisją). Kryterium "wygłasza prezentację na temat oferty dla inwestora" w ramach umiejętności "Organizuje wizytę inwestora" z zestawu 04 może być weryfikowane wyłącznie za pomocą metody prezentacji. 1.2. Zasoby kadrowe W procesie weryfikacji biorą udział: ● w przypadku, gdy test teoretyczny przeprowadzany jest w elektronicznym systemie - operator systemu egzaminacyjnego, który organizuje zaplecze techniczne do przeprowadzenia weryfikacji i nadzoruje przebieg testu. Natomiast, gdy test przeprowadzany jest poza systemem elektronicznym należy zapewnić nadzór nad prawidłowym przebiegiem tej części walidacji. ● komisja walidacyjna, składająca się z co najmniej 2 asesorów, która przeprowadza część praktyczną egzaminu. Osoba będąca asesorem może być jednocześnie operatorem systemu egzaminacyjnego i osobą nadzorującą przebieg testu teoretycznego prowadzonego poza systemem elektronicznym. Operator systemu egzaminacyjnego musi posiadać: - wykształcenie minimum średnie, - znajomość obsługi komputera w zakresie uruchamiania oraz podstawowej obsługi systemu i zainstalowanych aplikacji, - umiejętność rozwiązywania problemów w sytuacji trudności z nawiązaniem lub zanikiem połączenia internetowego lub obsługą przeglądarki w zakresie kompatybilności z platformą egzaminacyjną. Weryfikację efektów uczenia się w części praktycznej prowadzi komisja walidacyjna. Każdy z członków komisji walidacyjnej musi: ● posiadać kwalifikację pełną z poziomem 7 PRK; ● posiadać udokumentowane min. 5-letnie doświadczenie w pracy na stanowisku związanym z obsługą inwestorów lub min. 3 lata na stanowisku kierowniczym związanym z obsługą inwestorów. Do zadań członków komisji należy m.in.: - stosowanie kryteriów weryfikacji przypisanych do efektów uczenia się dla opisywanej kwalifikacji oraz kryteriów oceny formalnej i merytorycznej dowodów na posiadanie efektów uczenia się właściwych dla opisywanej kwalifikacji; - stosowanie zasad prowadzenia weryfikacji, a także różnych metod weryfikacji efektów uczenia się, zgodnie z celami walidacji i zasadami Zintegrowanego Systemu Kwalifikacji. Jeżeli instytucja certyfikująca prowadzi kształcenie w obszarze wnioskowanej kwalifikacji to musi stosować rozwiązania zapewniające rozdzielenie procesów kształcenia od walidacji. W szczególności istotne jest zapewnienie bezstronności osób przeprowadzających walidację m.in poprzez rozdział osobowy mający na celu zapobieganie konfliktowi interesów osób przeprowadzających walidację. Osoby te nie mogą weryfikować efektów uczenia się osób, które były przez nie przygotowywane do uzyskania kwalifikacji "Zarządzanie procesem pozyskiwania i obsługi inwestora w administracji publicznej". 1.3. Sposób organizacji walidacji oraz warunki organizacyjne i materialne Warunki niezbędne do przeprowadzenia części teoretycznej weryfikacji efektów uczenia się, w tym: ● w przypadku, gdy test teoretyczny przeprowadzany

jest w elektronicznym systemie stanowisko komputerowe dla kandydata ubiegającego się o nadanie kwalifikacji (jedno stanowisko dla jednego kandydata), wyposażone w przeglądarkę internetową z dostępem do internetu). ● w przypadku, gdy test teoretyczny jest przeprowadzany poza systemem elektronicznym - arkusz papierowy testu oraz miejsce pozwalające na jego samodzielne wypełnienie; ● stolik, krzesła; ● zestaw case'ów dotyczących negocjacji (opisy problematycznych sytuacji z udziałem inwestorów reprezentujących różne kultury negocjacyjne); ● zestaw case'ów dotyczących definiowania mocnych i słabych stron danej lokalizacji - profile przykładowych gmin zobrazowane informacjami dotyczącymi sytuacji społeczno-gospodarczej; ● bazę layoutów oraz grafik (infografiki, zdjęcia) możliwych do zastosowania przy sporządzaniu ofert inwestycyjnych; ● dostęp do bazy danych umożliwiającej przeglądanie i wyciąganie informacji na temat sytuacji w wybranych branżach; ● rzutnik multimedialny; ● system CMS umożliwiający wprowadzenie treści na stronę; ● program do tworzenia prezentacji multimedialnych. Instytucja certyfikująca musi zapewnić bezstronną i niezależną procedurę odwoławczą, w ramach której osoby uczestniczące w procesie walidacji i certyfikacji, mają możliwość odwołania się od decyzji dotyczących spełnienia wymogów formalnych, przebiegu walidacji samych egzaminów, a także decyzji kończącej walidację. W przypadku negatywnego wyniku walidacji instytucja certyfikująca prowadząca walidację jest zobowiązana przedstawić uzasadnienie decyzji.

2. Etapy identyfikowania i dokumentowania Instytucja certyfikująca zapewnia wsparcie doradcy walidacyjnego na etapie identyfikowania i na etapie dokumentowania posiadanych efektów uczenia się. Doradca walidacyjny: - stosuje metody i narzędzia pomocne przy identyfikowaniu i dokumentowaniu kompetencji; - zna zasady weryfikacji dowodów na osiągnięcie efektów uczenia się; - zna wymagane efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ustalone dla kwalifikacji będących w zakresie jego działania jako doradcy walidacyjnego; - zna metody i narzędzia stosowane w celu zweryfikowania wymaganych efektów uczenia dla kwalifikacji będących w zakresie jego działania jako doradcy walidacyjnego.

Propozycja odniesienia do poziomu sektorowych ram kwalifikacji (o ile dotyczy)

Nie dotyczy

Syntetyczna charakterystyka efektów uczenia się\*

Osoba posiadająca kwalifikację "Zarządzanie procesem pozyskiwania i obsługi inwestora w administracji publicznej" jest przygotowana do samodzielnego planowania, obsługiwania oraz monitorowania działań związanych z procesem pozyskiwania i obsługi inwestorów w jednostkach administracji publicznej. Posługuje się wiedzą z zakresu delokalizacji usług i produkcji. Przeprowadza analizę SWOT dla danej lokalizacji, identyfikuje potrzeby inwestora i dostosowuje do nich możliwości oferty inwestycyjnej. Prowadzi komunikację z inwestorem oraz posługuje się technikami negocjacyjnymi w rozmowach o charakterze inwestycyjnym. Organizuje wizyty oraz prowadzi dokumentację inwestycyjną. Monitoruje potrzeby inwestora powstałe po uruchomieniu inwestycji. Przy wykonywaniu swoich zadań wykorzystuje narzędzia marketingu gospodarczego. Jest przygotowana do proponowania rozwiązań problemów w nietypowych sytuacjach, w zmiennych i nieprzewidywalnych warunkach.

### Zestawy efektów uczenia się

Numer zestawu w kwalifikacji\*

1

Nazwa zestawu\*

Posługiwanie się wiedzą z zakresu delokalizacji usług i produkcji oraz uwarunkowań prawnych tego procesu

Poziom PRK\*

6

Orientacyjny nakład pracy [godz.]\*

40

Rodzaj zestawu

obowiązkowy

Poszczególne efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia\*

**Poszczególne efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia**

Efekt uczenia się

Charakteryzuje akty prawne związane ze wspieraniem rozwoju przedsiębiorczości w Polsce

Kryteria weryfikacji\*

- wymienia akty prawne dotyczące zasad prowadzenia działalności gospodarczej na terenie RP oraz dotyczące zasad udzielania pomocy publicznej, w tym środków pomocowych; - wyszukuje akty prawne w powszechnie dostępnych źródłach informacji tradycyjnych i elektronicznych; - wyszukuje w aktach prawnych szczegółowe informacje dotyczące procesu delokalizacji usług i produkcji, zasad prowadzenia działalności gospodarczej na terenie RP oraz dotyczące zasad udzielania pomocy publicznej, w tym środków pomocowych.

Efekt uczenia się

Posługuje się definicjami z zakresu delokalizacji usług i produkcji

Kryteria weryfikacji\*

- definiuje pojęcia outsourcingu i offshoringu; - omawia teorię kosztów transakcyjnych; - omawia eklektyczną teorię czynników lokalizacji Dunninga; - definiuje teorię interesariuszy; - charakteryzuje metodę analizy SWOT.

Numer zestawu w kwalifikacji\*

2

Nazwa zestawu\*

Posługiwanie się wiedzą z zakresu marketingu gospodarczego

Poziom PRK\*

5

Orientacyjny nakład pracy [godz.]\*

30

Rodzaj zestawu

obowiązkowy

Poszczególne efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia\*

**Poszczególne efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia**

Efekt uczenia się

Omawia narzędzia marketingu gospodarczego

Kryteria weryfikacji\*

- definiuje pojęcie marketingu gospodarczego; - charakteryzuje narzędzia marketingu gospodarczego bezpośredniego; - wymienia i charakteryzuje instytucje wsparcia inwestycyjnego w Polsce (np. system PAIH); - charakteryzuje narzędzia marketingu gospodarczego pośredniego.

Efekt uczenia się

Przygotowuje informacje o ofercie inwestycyjnej z przeznaczeniem do publikacji w Internecie

Kryteria weryfikacji\*

- wymienia i omawia dostępne narzędzia dystrybucji informacji o charakterystyce społeczno-gospodarczej danej lokalizacji (np. My Maps, Generator Ofert Inwestycyjnych PAIH); - redaguje tekst na stronę gminy dotyczący charakterystyki społeczno-gospodarczej danej lokalizacji oraz cech wskazanej lokalizacji w następującym zakresie: czy działka posiada MPZP? Czy posiada WZ?, Jakie jest przeznaczenie terenu? Czy posiada elementy infrastruktury technicznej (sieć energetyczna, sieć gazowa, sieć teleinformatyczna, sieć wod-kan)? Jaka jest infrastruktura drogowa? Czy występują przeszkody terenowe i podziemne? Jaka jest forma władania nieruchomością? Jaka jest jej powierzchnia?; - wprowadza tekst na stronę z użyciem systemu CMS.

Numer zestawu w kwalifikacji\*

3

Nazwa zestawu\*

Przygotowanie oferty inwestycyjnej

Poziom PRK\*

6

Orientacyjny nakład pracy [godz.]\*

45

Rodzaj zestawu

obowiązkowy

Poszczególne efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia\*

**Poszczególne efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia**

Efekt uczenia się

Identyfikuje grupy potencjalnych i kluczowych partnerów procesów pozyskiwania i obsługi

inwestorów

**Kryteria weryfikacji\***

- określa grupy interesariuszy procesów pozyskiwania i obsługi inwestorów; - wskazuje narzędzia badawcze umożliwiające przeprowadzenie analizy interesariuszy pod kątem wiedzy, korzyści i postaw.

**Efekt uczenia się**

Identyfikuje potrzeby inwestora

**Kryteria weryfikacji\***

- formułuje zestaw pytań do inwestora dotyczący kryteriów niezbędnych do podjęcia decyzji dotyczącej planowanej inwestycji; - wskazuje źródła pozyskania informacji na temat potrzeb inwestora (np. raport, wywiad, doniesienia prasowe).

**Efekt uczenia się**

Określa mocne strony lokalizacji i szanse z nich wynikające

**Kryteria weryfikacji\***

- omawia elementy składowe analizy SWOT; - definiuje zasoby i mocne strony lokalizacji (gmina, powiat, region) pod kątem opracowania specjalizacji lokalizacji w oparciu o przewagi komparatywne; - wyszukuje i opracowuje informacje dotyczące kapitału ludzkiego, demografii, lokalizacji docelowej (tj.: położenie lokalizacji względem świata, Europy, kraju, województwa), obsługi komunikacyjnej, poziomu wynagrodzeń w danym sektorze, branży, specjalizacji, nieruchomości bądź rynku pow. biurowych, zależne od sektora pochodzenia inwestora, jakości życia w danej lokalizacji, pakietu zachęt finansowych i form wsparcia dla danej inwestycji w dostępnych bazach danych o charakterze społeczno-gospodarczym.

**Efekt uczenia się**

Opracowuje ofertę inwestycyjną

**Kryteria weryfikacji\***

- wymienia elementy oferty inwestycyjnej z uwzględnieniem standardów Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu (PAIH); - wskazuje zasoby zewnętrzne niezbędne do opracowania oferty; - dobiera layout graficzny do treści oferty; - przygotowuje ofertę inwestycyjną w formie prezentacji multimedialnej z uwzględnieniem informacji i danych dotyczących kapitału ludzkiego, demografii, lokalizacji docelowej (tj.: położenie lokalizacji względem świata, Europy, kraju, województwa), obsługi komunikacyjnej, poziomu wynagrodzeń w danym sektorze, branży, specjalizacji, nieruchomości bądź rynku pow. biurowych, zależne od sektora pochodzenia inwestora, jakości życia w danej lokalizacji, pakietu zachęt finansowych i form wsparcia dla danej inwestycji.

**Numer zestawu w kwalifikacji\***

4

**Nazwa zestawu\***



Obsługa inwestora

Poziom PRK\*

6

Orientacyjny nakład pracy [godz.]\*

30

Rodzaj zestawu

obowiązkowy

Poszczególne efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia\*

### **Poszczególne efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia**

Efekt uczenia się

Charakteryzuje techniki negocjacyjne stosowane w rozmowach z inwestorem

Kryteria weryfikacji\*

- omawia zasady prowadzenia negocjacji z inwestorem; - dobiera kulturę negocjacyjną do narodowości inwestora; - wymienia techniki negocjacyjne; - omawia wybraną technikę negocjacyjną; - charakteryzuje zasady savoir-vivre oraz protokołu dyplomatycznego w biznesie.

Efekt uczenia się

Organizuje wizytę inwestora

Kryteria weryfikacji\*

- określa uczestników spotkania zgodnie z potrzebami inwestora; - sporządza agendę wizyty z uwzględnieniem jej logistyki (wizja lokalna, spotkanie z interesariuszami, spotkanie z przedstawicielem władz gminy); - omawia elementy prezentacji dotyczące oferty inwestycyjnej dla konkretnego inwestora; - wygłasza prezentację na temat oferty dla inwestora z uwzględnieniem informacji i danych dotyczących kapitału ludzkiego, demografii, lokalizacji docelowej (tj.: położenie lokalizacji względem świata, Europy, kraju, województwa), obsługi komunikacyjnej, poziomu wynagrodzeń w danym sektorze, branży, specjalizacji, nieruchomości bądź rynku pow. biurowych, zależne od sektora pochodzenia inwestora, jakości życia w danej lokalizacji, pakietu zachęt finansowych i form wsparcia dla danej inwestycji.

Efekt uczenia się

Prowadzi dokumentację inwestycyjną

Kryteria weryfikacji\*

- sporządza wyjściowy katalog warunków inwestycji, obejmujący możliwość rozpoczęcia przez spółkę działalności operacyjnej w ustalonym okresie czasu, podpisanie umowy z klientem strategicznym, pozyskanie określonej liczby klientów; - charakteryzuje zasady prowadzenia dokumentacji inwestycyjnej (teczka inwestora); - definiuje i omawia czynności i niezbędne do właściwego prowadzenia dokumentacji potencjalnego projektu inwestycyjnego; - wymienia

elementy dokumentacji inwestycyjnej (teczki inwestora); - omawia sposoby zabezpieczenia dokumentacji zgodnie z obowiązującymi przepisami (np. instrukcja kancelaryjna, ograniczenie dostępu do dokumentacji osobom niepowołanym); - wskazuje osoby uprawnione do przeglądania, modyfikowania i administrowania dokumentacją inwestycyjną (teczką inwestora); - przygotowuje notatkę służbową ze spotkania z inwestorem; - sporządza sprawozdanie z efektów prowadzonej obsługi inwestora.

#### Efekt uczenia się

Prowadzi komunikację z inwestorem

#### Kryteria weryfikacji\*

- dobiera kanały i formę komunikacji z potencjalnym inwestorem niezbędną do właściwej realizacji projektu ze szczególnym uwzględnieniem kultury organizacyjnej i kraju pochodzenia inwestora; - omawia zasady prowadzenia komunikacji z inwestorem (np. poufność, wiarygodność przekazywanych informacji, formalizm); - wymienia dokumenty/druki/formatki wspierające proces komunikacji z potencjalnym inwestorem (np. location form); - charakteryzuje elementy listu intencyjnego skierowanego do potencjalnego inwestora z sektora: przemysłowego, usługowego, handlowego, hotelarskiego, logistycznego; - przygotowuje list intencyjny skierowany do potencjalnego inwestora z wskazanego sektora; - sporządza pismo wyrażające gotowość gminy do przyjęcia inwestora.

#### Numer zestawu w kwalifikacji\*

5

#### Nazwa zestawu\*

Opieka poinwestycyjna

#### Poziom PRK\*

6

#### Orientacyjny nakład pracy [godz.]\*

30

#### Rodzaj zestawu

obowiązkowy

#### Poszczególne efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia\*

##### **Poszczególne efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia**

#### Efekt uczenia się

Monitoruje potrzeby powstałe po uruchomieniu inwestycji

#### Kryteria weryfikacji\*

- identyfikuje potrzeby inwestora powstałe po realizacji procesu inwestycyjnego (np. infrastrukturalne, administracyjne); - przedstawia rozwiązania odpowiadające na wcześniej zidentyfikowane potrzeby inwestora.

Efekt uczenia się

Utrzymuje kontakty z inwestorem

Kryteria weryfikacji\*

- omawia zasady tworzenia dobrego klimatu inwestycyjnego; - sporządza odpowiedź na zastrzeżenia inwestora dotyczące lokalizacji inwestycji; - formułuje pytania do wywiadu na temat bieżących potrzeb inwestora.

### Informacje o instytucjach uprawnionych do nadawania kwalifikacji

Wnioskodawca\*

Fundacja VCC

Minister właściwy\*

Ministerstwo Przedsiębiorczości i Technologii

Okres ważności dokumentu potwierdzającego nadanie kwalifikacji i warunki przedłużenia jego ważności\*

Certyfikat ważny bezterminowo.

Nazwa dokumentu potwierdzającego nadanie kwalifikacji\*

Certyfikat

Uprawnienia związane z posiadaniem kwalifikacji\*

Nie dotyczy

Kod dziedziny kształcenia\*

3 - Nauki społeczne, gospodarka i prawo

Kod PKD\*

Kod	Nazwa
70.22	Pozostałe doradztwo w zakresie prowadzenia działalności gospodarczej i zarządzania

Status

Dokumenty

#	Tytuł dokumentu
1	KRS rejestr przedsiębiorców
2	KRS rejestr stowarzyszeń
3	Potwierdzenie wniesienia opłaty
4	Statut
5	ZRK_FKU_Zarządzanie procesem pozyskiwania i obsługi inwestora w administracji publicznej



Oświadczam, że dane zawarte we wniosku o włączenie kwalifikacji rynkowej do Zintegrowanego Systemu Kwalifikacji są zgodne z prawdą. Jestem świadomy odpowiedzialności karnej za złożenie fałszywego oświadczenia.\*

Dane o podmiocie, który złożył wniosek

Fundacja VCC

Siedziba i adres: Matki Teresy z Kalkuty 18 lok.16, 20-538 Lublin

NIP: 7123281299

REGON: 061608116

Numer KRS: 0000479551

Reprezentacja: Radosław Panas - Prezes Zarządu, Edyta Migalka - Dyrektor ds. komunikacji

Adres elektroniczny osoby wnoszącej wniosek: [edyta.migalka@vccsystem.eu](mailto:edyta.migalka@vccsystem.eu)