



ANNA PROSZOWSKA SALA

## PROGRAM SZKOLENIOWY

### Audience Development w instytucjach kultury

#### KONTEKST:

Audience development to przede wszystkim dbanie o publiczność i rozwijanie procesów stawiających ją w centrum wizji i działań całej organizacji, tutaj - zajmującą się działalnością artystyczną i kulturalną.

#### CEL SZKOLENIA:

Celem Programu jest **uporządkowanie wiedzy dotyczącej dziedziny jaką jest *audience development* jak również umówienie kluczowych obszarów, narzędzi i procesów** związanych z tym zagadnieniem.

#### KORZYŚCI:

#### Udział w Szkoleniu Audience Development w instytucjach kultury pomoże Ci:

- Uświadomić sobie, co właściwie składa się na cały proces zarządzania rozwojem publiczności danej instytucji kultury
- Poznać główne zagadnienia, które wymagają analizy, wnioskowania, aby następnie móc zaplanować inteligentne i efektywne działania rozwojowe
- Zmienić dotychczasowy sposób działania w obszarze audience development na bardziej efektywny
- Wzmocnić i zoptymalizować dotychczasowe procesy wewnętrzne i zewnętrzne oraz działania komunikacyjne, żeby wejść na wyższy poziom komunikacji i budowania relacji z odbiorcami
- Zyskać całkowitą jasność i klarowność w kwestii tego na czym się skupić, od czego zacząć, jak planować, jak działać?



ANNA PROSZOWSKA SALA

## Zakres merytoryczny warsztatów obejmować będzie takie zagadnienia jak:

- Czym jest *Audience development*?
- Wizja, Misja i cele organizacji – Jakie właściwie są? Na ile są aktualne? Co oznaczają dzisiaj w praktyce? Jak mają się do procesu rozwoju publiczności?
- Rola badań w procesie rozwoju publiczności? Co badać? Jak badać?
- Obszary składające się na *Audience development*?
- Cele w *Audience development*
- Model 7P
  - Audience development vs produkty danej organizacji kultury
  - Audience development vs zespół i publiczność
  - Audience development vs *physical evidence*
  - Audience development vs promocja
  - Audience development vs polityka cenowa
  - Audience development vs miejsce
  - Audience development vs procesy wewnątrz i na zewnątrz organizacji

## O PROWADZĄCEJ:

Współpracuje z utalentowanymi profesjonalistami z branży sztuki i sektorów kreatywnych.

W swojej pracy koncentruje się na wyzwaniu potencjału twórczego, kreatywności i tworzeniu skutecznej strategii, by osiągać obrane cele. Jest Misją, jest wyposażanie artystów i twórców w wiedzę niezbędną do tego, aby efektywnie działać we współczesnym świecie i mieć na niego większy wpływ.

Anna Proszowska-Sala jest strategiem, specjalistką od komunikacji marketingowej i public relations, executive i career coachem. Osobiste doświadczenia pozwalają jej na zaoferowanie innym wolnego od stereotypów i schematów spojrzenia z nowej perspektywy na własne zawodowe możliwości. Wierzy, że kariera może mieć wiele oblicz, być niezwykle ciekawa i satysfakcjonująca a granice osobistego i zawodowego spełnienia wyznacza wyłącznie nasza wyobraźnia i odwaga.

Udział w jej warsztatach, wykładach, sesjach coachingowych, biznesowych, programach grupowych i indywidualnych pomógł wielu osobom właściwie ukierunkować życie zawodowe i osobiste. Dokonać spektakularnych zmian. Zbudować własne przedsięwzięcia artystyczne, biznesowe, stworzyć nową wizję, określić usługi. Zbudować markę. Wzmocnić swoją pozycję rynkową. Zaplanować działania wizerunkowe i marketingowe dla siebie i swoich muzycznych przedsięwzięć.

- A teraz kilka faktów z życia zawodowego:
  - Wśród klientów, dla których dotychczas pracowała i którzy powierzali jej swoje marki i budżety znajdują się takie firmy jak: T-mobile, Orange, Stroer Group, Jeronimo Martins, ABB, PZU SA, Polnord SA, AMS SA, European Commission, Vastint, Costa Coffee, SMB Miller, Kompania Piwowarska, Filharmonia Pomorska, Filharmonia Krakowska, Młyny Rothera, Uniwersytet Muzyczny Fryderyka Chopina w Warszawie, Krakowskie Biuro Festiwalowe, zarządy miast i regionów m.in.: Gdańska, Poznań, Rzeszów, Szczecin, Warszawy, Torunia, Stalowej Woli, woj. pomorskiego, warmińsko-mazurskiego, kujawsko-pomorskiego, podkarpackiego, lubuskiego.



ANNA PROSZOWSKA SALA

- Ukończyła prestiżowy Woman's Leadership Development Programme na University of Oxford, studia ekonomiczne na Uniwersytecie Leona Koźmińskiego w Warszawie oraz Podyplomowe Studia Coachingu i Mentoring na Uniwersytecie SWPS w Warszawie. Posiada jeden z najwyższej punktowanych certyfikatów coachingowych na świecie C-IQ Coaching Certificate.
- Pierwsza część jej zawodowego życia była związana z muzyką. Studiowała pod kierunkiem wybitnych artystów i pedagogów. Ukończyła Uniwersytet Muzyczny w Salzburgu w klasie klawesynu prof. Elżbiety Chojnackiej oraz prof. Kennetha Gilberta jak również Uniwersytet Muzyczny Fryderyka Chopina w Warszawie w klasie klawesynu prof. Leszka Kędrackiego. Koncertowała w kraju i zagranicą. Specjalizowała się w wirtuozowskich wykonaniach utworów współczesnych. Miała na koncie prawykonania specjalnie dla niej napisanych utworów.
- Zajmowała kierownicze stanowiska w międzynarodowych korporacjach, zbudowała uznaną na polskim rynku firmę doradczą, a ponad 100 znakomitych marek, firm, instytucji, miast i regionów powierzyło nam swoje kampanie i budżety.
- Brała udział i nadzorowała realizację ponad 150 projektów doradczych i komunikacyjnych o randze krajowej i międzynarodowej dla biznesu oraz instytucji publicznych.
- W kreowanych przez nią i jej zespół przedsięwzięciach komunikacyjnych i wydarzeniach wzięło udział ponad 200 tys. osób, a realizowane kampanie publicity wygenerowały ponad 10 tysięcy publikacji w kluczowych mediach gospodarczych, branżowych, lifestylowych on-line i off-line o wartości ponad 15 mln zł.
- W jej programach rozwoju kariery i przedsiębiorczości artystycznej wzięło dotychczas udział blisko 500 artystów muzyków.
- Prowadzi autorskie wykłady i programy rozwoju kariery artystycznej na Uniwersytecie Muzycznym Fryderyka Chopina oraz Akademii Muzycznej im. Stanisława Moniuszki w Gdańsku
- Jest pomysłodawczynią i współorganizatorką najważniejszego w Polsce wydarzenia skierowanego do kobiet w branży muzyki klasycznej Women In Classical Music Meet Up.

CZAS TRWANIA: 1 dzień