

INSTRUKCJA WYPEŁNIANIA SZABLONU PREZENTACJI

Polsko-Szwajcarski Program Rozwoju Miast - II Etap

INFORMACJE OGÓLNE

Cel prezentacji

Prezentacja służy do przedstawienia **polskiego miasta** potencjalnym szwajcarskim partnerom w celu nawiązania współpracy bilateralnej. **19 miast finalistów** i **5 miast z listy rezerwowej**, które przeszły do II etapu, mają **30 dni** kalendarzowych na przygotowanie tej prezentacji.

Kluczowe założenie

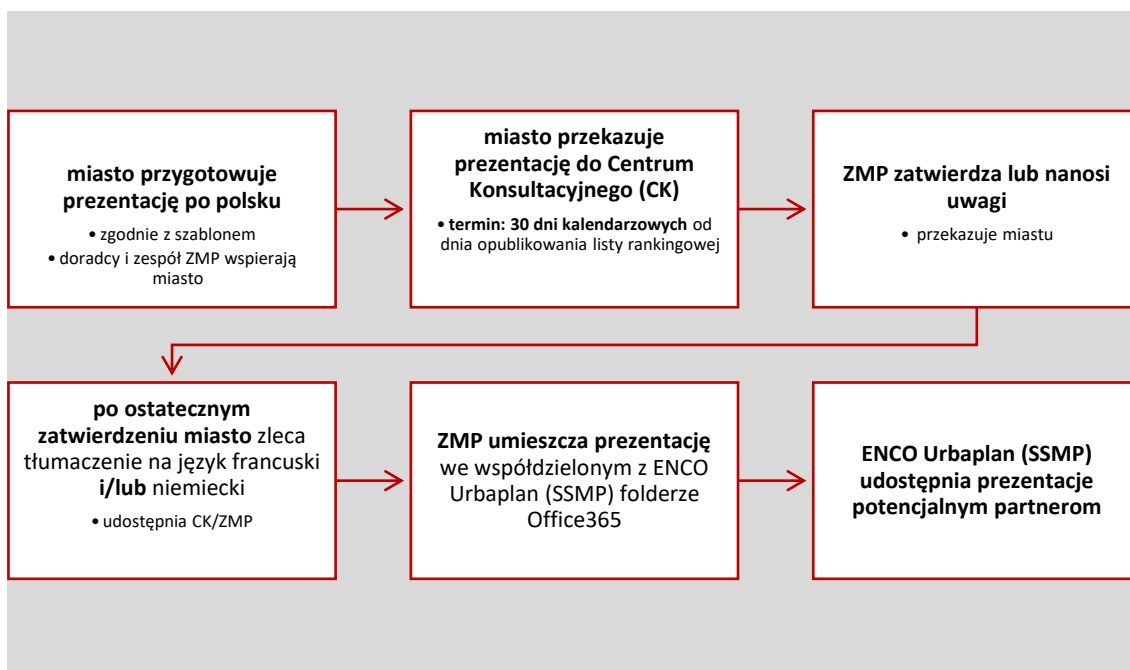
Celem jest **dopasowanie komplementarnych partnerstw** - szwajcarscy odbiorcy prezentacji powinni zobaczyć, że Państwa oczekiwania i potrzeby pasują do ich możliwości, i że mogą z Wami nawiązać obopólnie korzystną współpracę.

Kontekst regulaminu PSPRM

Na podstawie regulaminu programu:

- **Budżet zarezerwowany na współpracę bilateralną:** 150 000 CHF (672 720 PLN).
- **Cel współpracy:** transfer szwajcarskiego know-how i doświadczeń w zarządzaniu lokalnym.
- **Formy współpracy:** wizyty studyjne, wymiana ekspertów, konsultacje, transfer rozwiązań i inne.
- **Umowa bilateralna:** zostanie podpisana w III etapie, do 30 września 2026 r., po znalezieniu partnera i zakończeniu uzgodnień z nim.

TERMINY I PROCES PRZYGOTOWANIA PREZENTACJI



Ogólne zasady przygotowania prezentacji:

- miasto może zastosować swój styl graficzny i identyfikację wizualną;
- slajdy numer 2 i 12 są obowiązkowe w formie zaprezentowanej w szablonie i nie modyfikujemy ich treści oraz *layoutu*;
- nie dodajemy dodatkowych slajdów ponad 12, zgodnie z szablonem;
- nie zmieniamy kolejności ani zakresu merytorycznego slajdów w szablonie;
- wybieramy tylko najważniejsze treści;
- rekomendujemy stosowanie **czcionki nie mniejszej niż 16 pkt, z preferencją 18 pkt**, w części tekstowej slajdów (prosimy o ograniczenie ilości tekstu).

Wskazówki dotyczące przygotowania poszczególnych slajdów w prezentacji:

Nr slajdu	Uwagi dot. edycji i celu danego slajdu	Co i w jaki sposób prezentować?
1.	Nie należy zmieniać układu slajdu.	Co wypełnić: - Pełną oficjalną nazwę miasta, - logo/herb miasta w dobrej rozdzielczości, - datę przygotowania prezentacji (wersja finalna), - podtytuł: "Polsko-Szwajcarski Program Rozwoju Miast", - po prawej stronie w ramce, umieść zdjęcie z miasta. Uwagi: - Prezentacja musi być profesjonalna - to pierwsze wrażenie
2.	- Slajd obowiązkowy z informacją o projekcie - Nie należy modyfikować jego zawartości	
3.	Podstawowe informacje o mieście: - Nie należy zmieniać układu slajdu. - Informacje uzupełniamy wg zaproponowanego schematu	Podstawowe dane: Mieszkańcy: Aktualna liczba ze spisu lub GUS Powierzchnia: W km², z dokładnością do 1 miejsca po przecinku Odległość od Warszawy: W km i czasie dojazdu Połączenia komunikacyjne: Konkretnie - A1, S7, lotnisko Kraków-Balice 80 km Mapa: - użyj zamieszczonej na slajdzie mapy Polski, - wyraźnie oznacz lokalizację miasta,

		• pokaż główne znane miasta w okolicy dla orientacji np. dysponujące lotniskiem pasażerskim. Rola miasta w regionie • np. funkcja subregionalna. Partnerstwa: • wymień tylko aktywne miasta partnerskie, ewentualne wspólnie realizowane przykładowe projekty i źródła ich finansowania np. Interreg itp.; • dodaj rok rozpoczęcia współpracy; • w przypadku partnerstw polsko-szwajcarskich wskaż także nieaktywne partnerstwa.
4.	Tożsamość i potencjał: • Nie należy zmieniać układu slajdu. • Rekomendujemy dodanie zdjęcia ilustrującego zamieszczone treści. • Prosimy o zachowanie kolejności prezentowanych treści. • Można pominąć zasugerowane kwestie, wybierając te elementy, które są dla miasta najważniejsze w definiowaniu swojej tożsamości i potencjału.	Główne sektory gospodarki: • Podawaj konkretne % zatrudnienia (sprawdź w urzędzie pracy) • Przykład: "Przemysł maszynowy: 28% zatrudnienia - główne firmy: ABC SA, XYZ Sp. z o.o."; ze wskazaniem ewentualnych firm szwajcarskich lub ze szwajcarskim kapitałem. • Maksymalnie 3 sektory z konkretnymi nazwami firm (w tym szwajcarskich). Specjalizacje: • tylko prawdziwe - produkty/usługi rzeczywiście produkowane/świadczone; • przykład: "Komponenty automotive eksportowane do Niemiec i Czech"; • unikaj ogólników typu "usługi dla biznesu".

		Edukacja zawodowa: • nazwy szkół i kierunki - sprawdź aktualność, • liczba uczniów - dane z roku szkolnego, • współpraca z biznesem - konkretne umowy, liczba praktyk.
5.	<i>Genius loci miasta: Co sprawia, że jesteśmy wyjątkowi? Dzięki czemu możemy być rozpoznawalni? Dlaczego warto właśnie nas odwiedzić?</i>	• Historia miasta – najważniejsze dla miasta wydarzenia lub obiekty o światowym dziedzictwie. • Walory geograficzne. • Znani na świecie lub w Europie mieszkańcy miasta lub pochodzący z miasta ludzie o znanych osiągnięciach. • Produkt eksportowy znany w Europie lub na świecie. • Co jest ważne dla miasta (np. zrównoważony rozwój, mobilność, środowisko, sprawy społeczne, lokalny biznes, zmiany klimatyczne, energetyka, sport, turystyka itd., itd.). • Jakie emocje wywołuje to miasto? Co czyni to miasto wyjątkowym? • Możesz zakończyć cytatem lub własnym zdaniem podkreślającym jego <i>genius loci</i>.
6.	Nasz projekt w PSPRM <i>Opis powinien być czytelny i zrozumiały dla odbiorców, którzy nie znają specyfiki miasta, ani polskiego kontekstu.</i> <i>Równocześnie powinien zaintrygować, zaciekać, zmotywować do podjęcia wysiłku współpracy.</i>	Tytuł: • dokładnie taki sam jak w zatwierdzonym wniosku z I etapu. Najważniejsze działania: • Przykład 1: "Centrum kompetencji cyfrowych"; • Przykład 2: „Rozwój usług dla osób starszych”. Kluczowe rezultaty: • rezultaty ująć w bardzo syntetycznej formie. Budżet:

		• całkowity budżet projektu z zatwierdzonego wniosku, • przelicz na CHF (kurs ok. 4,5 PLN/CHF)
7.	Współpraca bilateralna w PSPRM: <i>Ten slajd, to moment, w którym należy przekonać potencjalnych partnerów, że warto zainwestować zasoby (czas, ludzi, ewentualne dodatkowe środki finansowe) we współpracę właśnie z Państwem.</i>	• Nasza motywacja Zależy nam na znalezieniu partnera w Szwajcarii, bo.....? <u>Podpowiedź:</u> Miasto powinno wiedzieć, czy poszukuje mentora (on wie coś, czego ja nie wiem), lekarza (recepta na problem), partnera w działaniu, które ujęte jest w projekcie złożonym do Programu lub po prostu znajomego, który opowie, jak jest u niego i posłucha, jak jest u mnie. Przykładowo, można wybrać i rozwinąć z listy poniżej, poprzez wskazanie wybranego transferu dobrych praktyk i doświadczeń miast szwajcarskich, np.: - transfer typu „miasto-mentor” (city mentorship model); - transfer typu „żywych laboratoriów” (living labs model); - transfer typu „kooperacyjnych platform wiedzy”; (knowledge cooperation platforms); - transfer typu „sektorowych partnerstw publiczno-prywatnych” (PPP model); - transfer „benchmarkingowy” (comparative benchmarking model); - transfer bezpośredni (kopiowanie rozwiązań); - transfer adaptacyjny (modyfikacja praktyk do lokalnych warunków); - transfer inspirowany (czerpanie inspiracji i tworzenie własnych rozwiązań); - transfer technologiczny (wdrażanie nowych narzędzi i systemów informatycznych); - transfer proceduralny i legislacyjny (zmiany w regulacjach i standardach pracy).

		• Cel, który chcemy osiągnąć Co chcemy osiągnąć poprzez możliwość współpracy? • Nasze doświadczenie i atuty jako partnera Czy mamy doświadczenie we współpracy międzynarodowej, a jeżeli tak, to jakie? I jakie cechy naszego zespołu, jakie nasze doświadczenia czynią nas atrakcyjnym partnerem? Czy istnieją już może jakieś powiązania ze Szwajcarią (biznesowe, kulturowe, sportowe, etc.)?
8.	Obszary i formy współpracy: • Obszary, w których miasto szuka partnera (np. partycypacja, zarządzanie przestrzenią, transport publiczny, zrównoważony rozwój, innowacje w zarządzaniu miastem, wykluczenie społeczne, itd), a powiązane z celem projektu. • Jakie formy wsparcia/współpracy nas interesują?	Maksymalnie 3 obszary: • Przykład 1: "Doświadczenie w systemie kształcenia dualnego - łączenie teorii z praktyką w przedsiębiorstwach", • Przykład 2: „Rozwój bioróżnorodności w mieście”, • Przykład 3: „Współpraca z organizacjami pozarządowymi”. Formy wsparcia/współpracy - przykłady: • spotkania organizacyjne on-line; • wizyty i rewizyty studyjne; • job shadowing; • wspólne pilotaże; badania, projekty wdrożeniowe; • przegląd dokumentów planistycznych i rekomendacje ekspertów; • konsultacje 1:1 z zespołem eksperckim z miasta partnerskiego; • prace warsztatowe z udziałem przedstawicieli obu miast; • dzielenie się przykładami wdrożeń, benchmarkami; • wspólne opracowanie jednego dokumentu z dwoma wersjami lokalnymi;

		- wspólne działania angażujące lokalne społeczności (np. młodzież, seniorów; przedsiębiorców); - projekt edukacyjny; - międzynarodowe forum lokalnych liderów; - wspólna kampania informacyjna (offline/online) na temat tematów wspólnych dla obu społeczności; - inne.
9.	Od czego możemy zacząć (rozmowy z potencjalnym partnerem)? <i>Celem tego slajdu jest umożliwienie potencjalnym partnerom oszacowania początkowego zaangażowania w proces nawiązania ewentualnego partnerstwa.</i>	Przykładowe formy: - spotkanie on-line umożliwiające wzajemną prezentację obu potencjalnych partnerów, - wyznaczeniu zespołów roboczych – w zależności od obszaru tematycznego, - spotkania robocze on-line służące opracowaniu planu działań, - wspólne opracowanie budżetu działań bilateralnych.
10.	Jakim doświadczeniem MY możemy się podzielić? <i>Proszę wskazać obszar/y funkcjonowania miasta, w którym macie Państwo doświadczenia, którymi możecie i chcecie się podzielić; w którym chętnie wymienicie informacje nt. podejścia, rozwiązań stosowanych u was i u potencjalnego partnera itp.</i>	Korzyści dla partnera: Myśl z perspektywy szwajcarskiego miasta. Co może być dla nich interesujące? Przykład: "Możliwość testowania rozwiązań Smart City na 47-tysięcznym mieście". Nasze kompetencje: Konkretne doświadczenia i rezultaty. Przykład: "Cyfryzacja usług - 89% procedur dostępnych online w 3 lata".
11.	Dane kontaktowe - miasto:	- Osoba(y) do kontaktu: - Bezpośredni e-mail: - Bezpośredni telefon:

	Ważne, by podana w tym miejscu osoba mogła szybko reagować na kontakt ze strony potencjalnego partnera w rozmowie telefonicznej, w odpowiedzi na e-mail. Powinna mieć możliwość szybkiego bezpośredniego dostępu do osób podejmujących kluczowe decyzje dotyczące wdrażania projektu. <u>Informacja: dodatkowym atutem</u> może być znajomość języka niemieckiego, francuskiego, które są powszechnie używane w Szwajcarii. W części kantonów używany jest także język włoski. Znajomość kilku języków nie jest wymagana.	- Kompetencje językowe: 1. Język + poziom znajomości 2. Język + poziom znajomości
12.	Dane kontaktowe do organizacji po stronie polskiej i szwajcarskiej, które mogą być źródłem dodatkowych informacji i/lub konsultacji dla podmiotów w Szwajcarii, które zdecydują się na podjęcie próby nawiązania partnerstwa w ramach projektu.	