Informacje o realizacji projektu

Anna Uberman Data publikacji: 07.07.2014

Europejska Współpraca Terytorialna
Program Operacyjny Współpracy Transgranicznej Polska (województwo lubuskie) – Brandenburgia 2007-2013
Tytuł projektu: Intensyfikacja transgranicznych powiązań gospodarczych rzemiosła przez działania zmierzające do zapewnienia fachowej siły roboczej
Numer projektu: WTBR.02.01.00-54-016/11
Projekt realizowany przez: **Izba Rzemieślnicza Cottbus**
Partner projektu: **Wojewódzki Urząd Pracy w Zielonej Górze**
Okres realizacji: **01 maj 2013 – 31 marzec 2015 (23 miesiące)**
Wartość: **291907,52 euro**
- w tym udział partnera: **71 694,87 euro**

Główne etapy realizacji projektu
Etap 1
Aktywna faza przygotowawcza

Okres realizacji: 01.05.2013 r. – 31.12.2013 r.

Działania:

Partner:

- Regularne spotkania robocze z beneficjentem wiodącym o następującej tematyce: przygotowanie i utworzenie wspólnej bazy danych, planowanie aktywności na rok 2013 i 2014.
- Przygotowanie i utworzenie wspólnej bazy danych w ścisłej współpracy z beneficjentem.
- Planowanie i wykonanie działań PR.
- Przeprowadzenie pierwszych rozmów doradczych.
- Organizacja i przeprowadzenie dwóch spotkań informacyjnych.
- Nawiązanie kontaktów z lokalnymi urzędami, instytucjami, szkołami i ekspertami /budowanie struktur sieciowych.
- Akwizycja uczestników do projektu.
- Działania marketingowe i promocyjne: wykonanie artykułów marketingowych i publikacji, promowanie działań w mediach.

Beneficjent wiodący:

- Regularne spotkania robocze z partnerem o następującej tematyce: przygotowanie i utworzenie wspólnej bazy danych, planowanie aktywności na rok 2013 i 2014.
- Przygotowanie i utworzenie wspólnej bazy danych w ścisłej współpracy z partnerem.
- Nawiązanie kontaktów z lokalnymi urzędami, instytucjami, szkołami i ekspertami /budowanie struktur sieciowych.
- Planowanie i wykonanie działań PR.
- Przeprowadzenie pierwszych rozmów doradczych.
- Organizacja i przeprowadzenie jednej wizyty poznawczej i warsztatów po stronie niemieckiej.
- Planowanie dni doradczych.
- Planowanie coachingów.
- Planowanie wizyty studyjnej.
- Akwizycja uczestników do projektu.
- Działania marketingowe i promocyjne: wykonanie artykułów marketingowych i publikacji, promowanie działań w mediach.

Produkty:

- **6 spotkań roboczych z partnerem**
- **1 baza danych**
- 20 rozmów doradczych (w tym partner 10 rozmów doradczych)
- 1 wizyta poznawcza
- 1 warsztaty
- **2 spotkania informacyjne**
- 20 art. marketingowych
- 16 publikacji (w tym partner 6 publikacji)

Etap 2
Aktywna faza informacyjno-doradcza

Okres realizacji: 01.01.2014 r. – 31.12.2014 r.

Działania:

Partner:

- Regularne spotkania robocze partnerów.
- Rozwijanie i pielęgnacja bazy danych w ścisłej współpracy z beneficjentem wiodącym.
- Organizacja i przeprowadzenie spotkań informacyjnych w Polsce.
- Regularne prowadzenie rozmów doradczych.
- Nabór uczestników do projektu.
- Pielęgnacja struktur sieciowych.
- Udziału w targach.
- Prowadzenie działań promocyjnych.

Beneficjent wiodący:

- Regularne spotkania robocze partnerów.
- Rozwijanie i pielęgnacja bazy danych w ścisłej współpracy z partnerem.
- Organizacja i regularne prowadzenie rozmów doradczych.
- Organizacja i prowadzenie dni doradczych.
- Organizacja i prowadzenie projektów coachingowych.
- Pielęgnacja struktur sieciowych.
- Organizacja i przeprowadzenie wizyty studyjnej i wizyt poznawczych.
- Organizacja i przeprowadzenie grupowego coachingu.
- Organizacja i przeprowadzenie warsztatów w Niemczech.
- Udział w targach.
- Nabór uczestników do projektu.
- Prowadzenie działań promocyjnych.

Produkty:

- spotkania robocze
- 140 rozmów doradczych (w tym partner **70 rozmów doradczych**)
- 1 wizyta studyjna
- 2 wizyty poznawcze
- 1 coaching grupowy
- **2 udziały w targach** (partner)
- 1 warsztaty
- 10 spotkań informacyjnych
- 5 coachingów beneficjenta

- 20 publikacji (w tym partner 10 publikacji: **10 ogłoszeń prasowych**)
- **budowanie struktur sieciowych**
- 8 dni doradczych

Etap 3
Końcowa faza realizacji i ewaluacja

Okres realizacji: 01.01.2015 r. – 31.03.2015 r.

Działania:

Partner:

- Regularne spotkania robocze partnerów.
- Rozwijanie i pielęgnacja bazy danych w ścisłej współpracy z beneficjentem wiodącym.
- Regularne prowadzenie rozmów doradczych.
- Pielęgnacja struktur sieciowych.
- Ewaluacja projektu.
- Prowadzenie działań promocyjnych.

Beneficjent wiodący:

- Regularne spotkania robocze partnerów.
- Rozwijanie i pielęgnacja bazy danych w ścisłej współpracy z partnerem.
- Organizacja i regularne prowadzenie rozmów doradczych.
- Organizacja i prowadzenie dni doradczych.
- Pielęgnacja struktur sieciowych.
- Organizacja i przeprowadzenie wizyty poznawczej.
- Ewaluacja projektu.
- Prowadzenie działań promocyjnych.

Produkty:

- spotkania robocze
- 40 rozmów doradczych (w tym partner **20 rozmów doradczych**)
- 1 wizyta poznawcza
- 4 publikacje (w tym partner 1 publikacja: **1 ogłoszenie prasowe**)
- 2 dni doradcze

PL·BB 2007-2013
Handwerkskammer Cottbus
Lubuskie Warte zachodu
Projekt współfinansowany ze środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w ramach Programu Operacyjnego Współpracy Transgranicznej Polska (Województwo Lubuskie)-Brandenburgia 2007-2013
Wojewódzki Urząd Pracy w Zielonej Górze