



**Magiczny
Kraków**

Pierwszy Poland MICE Masterclass w Warszawie

2026-09-24

9 września 2026 roku w Warszawie odbył się pierwszy stacjonarny warsztat Poland MICE Masterclass - nowego programu Poland Convention Bureau POT prowadzonego przez Ciarę Feely. Projekt rozwija kompetencje sprzedażowe polskiej branży spotkań i ma wspierać partnerów POT w skuteczniejszym pozyskiwaniu międzynarodowych wydarzeń dla Polski.

Pierwszy warsztat odbył się w Novotel Warszawa Centrum i rozpoczął cykl pracy zaplanowany na lata 2026-2027. Program jest skierowany do partnerów Poland Convention Bureau POT: przedstawicieli miejskich i regionalnych biur convention, Rekomendowanych Profesjonalnych Organizatorów Kongresów (PCO) oraz Rekomendowanych Organizatorów Podróży Motywacyjnych (ITC). W programie uczestniczą również pracownicy Poland Convention Bureau POT. Wspólnym mianownikiem jest działalność na międzynarodowym rynku spotkań – niezależnie od tego, czy uczestnik reprezentuje firmę, miasto czy region, w rozmowie z zagranicznym klientem współtworzy ofertę jednej destynacji – Polski.

Sprzedaż zaczyna się od zrozumienia klienta

Pierwszy Poland MICE Masterclass nie był klasycznym szkoleniem opartym na prezentacji. Punktem wyjścia stała się perspektywa klienta i pytanie o to, dlaczego organizacja w ogóle decyduje się zgromadzić ludzi podczas wydarzenia i jaki rezultat chce dzięki temu osiągnąć.

Uczestnicy pracowali z mapą empatii klienta, analizując m.in. jego sposób myślenia, problemy, oczekiwane rezultaty oraz zachowania. Kolejne ćwiczenia dotyczyły powodów organizacji wydarzeń oraz różnic pomiędzy perspektywą firmy lub stowarzyszenia a perspektywą agenta reprezentującego klienta.

To praktyczne rozwinięcie jednego z podstawowych założeń programu Steps to WIN™: zanim pojawi się propozycja konkretnego hotelu, obiektu, miasta czy programu, sprzedający powinien dobrze zrozumieć cele klienta. Takie podejście ma prowadzić od prezentowania gotowego katalogu możliwości do roli partnera, który pomaga znaleźć rozwiązanie odpowiadające na rzeczywistą potrzebę biznesową. Ekspertka z Irlandii wskazywała na znaczenie właściwych pytań, budowania zaufania oraz odejścia od prostego prezentowania produktu.

„Killer Questions” zamiast gotowych odpowiedzi

Istotną częścią warsztatu była praca nad pytaniami, które warto zadawać podczas rozmów z międzynarodowymi klientami. Workbook przygotowany przez Ciarę Feely zawiera osobną sekcję „Killer Questions”, w której uczestnicy zapisywali pytania, jakie chcą zacząć stosować w praktyce.

Następnie zespoły pracowały na przykładowym zapytaniu dotyczącym międzynarodowego wydarzenia dla sektora technologicznego. Zadanie nie polegało na jak najszybszym wskazaniu hotelu czy atrakcji. Uczestnicy musieli najpierw ustalić, czego jeszcze powinni dowiedzieć się od klienta, aby móc



zaprojektować właściwe rozwiązanie.

Dopiero po rozpoznaniu celów przychodził czas na generowanie pomysłów. W workbooku zostało to ujęte wprost w dwóch kolejnych pytaniach: „What do I need to understand before suggesting a solution?” oraz „Ideas to explore once the objectives are clear”.

Od spotkania na targach do realnej szansy biznesowej

Jednym z powodów uruchomienia Poland MICE Masterclass jest znaczenie międzynarodowych targów dla działań Poland Convention Bureau i jego partnerów. Program został przygotowany z myślą o przedstawicielach polskiej branży prowadzących rozmowy biznesowe podczas takich wydarzeń jak IMEX Frankfurt, IMEX America czy IBTM World w Barcelonie.

Celem projektu jest zwiększenie skuteczności tych rozmów oraz jakości przygotowywanych później ofert. Chodzi nie tylko o przyciągnięcie uwagi hosted buyera podczas kilkunastominutowego spotkania, ale przede wszystkim o umiejętnie rozpoznanie potencjału klienta, ustalenie kolejnego kroku, przygotowanie dopasowanej propozycji i konsekwentne rozwijanie relacji.

To szczególnie istotne, ponieważ udział w międzynarodowych targach i organizacja Polskiego Stoiska Narodowego należą do ważnych działań Poland Convention Bureau POT. Inwestycja w kompetencje osób reprezentujących Polskę ma więc bezpośrednio wspierać efektywność obecności na zagranicznych rynkach.

Wspólna praca nad pozycją Polski

Poland MICE Masterclass ma również wymiar szerszy niż rozwijanie indywidualnych umiejętności sprzedażowych. Projekt tworzy przestrzeń do wspólnej pracy przedstawicieli różnych części polskiego rynku spotkań.

Ciara Feely, zapowiadając rozpoczęcie programu, zwróciła uwagę właśnie na ten aspekt:

– To jest inauguracyjny Poland MICE Masterclass, łączący profesjonalistów z całej polskiej branży spotkań w aby dzielić się wiedzą, stawiać sobie nawzajem wyzwania i wspólnie budować promować Polskę na najważniejszych targach i wydarzeniach branżowych.

W praktyce oznacza to wymianę doświadczeń pomiędzy biurami convention, PCO i organizatorami podróży motywacyjnych oraz wspólne zastanawianie się nad tym, jak skuteczniej komunikować wartość Polski wobec międzynarodowej konkurencji.

– To, co podobało mi się w dzisiejszym dniu, to fakt, że jeszcze zanim zaczęliśmy, ludzie podchodzili do mnie, będąc tak wdzięcznymi, dziękując mi i mówiąc, jak bardzo nie mogli się doczekać dzisiejszego dnia. Posiadanie tej energii, tego poziomu zaangażowania i widok kogoś, kto naprawdę zawsze chce wejść na wyższy poziom, jest czymś pięknym. Ludzie są otwarci, chętni do odkrywania i pełni ciekawości. I bardzo podobało mi się to, że dzisiaj ludzie naprawdę biorą sobie do serca znaczenie słuchania swojego klienta, znaczenie nie tylko opowiadania ludziom o ich kraju, ale to, że naprawdę zależy im na doświadczeniu, które jako organizator wydarzenia chcesz tutaj stworzyć, oraz



**Magiczny
Kraków**

na wywieraniu wpływu, jaki ostatecznie chcesz osiągnąć – dodała Ciara Feely na zakończenie warsztatów w Warszawie.

Poland MICE Masterclass w Warszawie – to dopiero początek

Warsztat w hotelu Novotel Warszawa Centrum otworzył dłuższy proces szkoleniowy. Jeszcze w 2026 roku odbędą się dwie sesje online – 24 września oraz 22 października. Kolejny etap będzie koncentrował się na przygotowywaniu skuteczniejszych ofert sprzedażowych. Następne stacjonarne warsztaty planowane są w pierwszym kwartale 2027 roku.

Program nie kończy się jednak wraz ze szkoleniami. Zakłada pracę nad zadaniami praktycznymi i ofertami, informację zwrotną od Ciary Feely, możliwość zakwalifikowania się do mniejszej grupy coachingowej, dostęp do materiałów edukacyjnych i nagrań oraz wielomiesięczne wsparcie poszkoleniowe. Ważnym elementem jest wdrażanie wiedzy bezpośrednio do codziennej pracy uczestników.

To dobrze oddaje charakter całego Poland MICE Masterclass: nie chodzi wyłącznie o zdobywanie wiedzy, lecz o przełożenie jej na lepsze rozmowy z klientami, bardziej konkurencyjne oferty i większą skuteczność w pozyskiwaniu międzynarodowych spotkań i wydarzeń dla Polski.

Ważne: Tylko uczestnicy, którzy wezmą udział we wszystkich spotkaniach w ramach Poland MICE Masterclass – zarówno stacjonarnych, jak i online – otrzymają certyfikat ukończenia programu.

Ciara Feely bio

Ciara Feely jest międzynarodową ekspertką w zakresie sprzedaży i rozwoju biznesu w branży spotkań, wydarzeń i hospitality. Od ponad 20 lat wspiera hotele, DMC, obiekty konferencyjne i Convention Bureaux w rozwijaniu sprzedaży, budowaniu relacji z klientami oraz skutecznym pozyskiwaniu biznesu. Jest twórczynią metodologii Steps to WIN™ i autorką książki Steps to WIN in the Meetings Market. Aktywnie działa również w Meeting Professionals International (MPI), w tym w strukturach MPI UK & Ireland. Profil na [Linkedin](#) i [strona internetowa](#).

artykuł Poland Convention Bureau:

<https://www.pot.gov.pl/pl/pcb/news-pl/ciara-feely-szkoli-polska-branze-mice-pierwszy-poland-mice-masterclass-w-warszawie/>