

STRATEGISK PLANERING & STYRNING



UTVECKLA FÖRETAGETS AFFÄR - ÖKA LÖNSAMHETEN

Att arbeta med ständiga förbättringar av verksamheten är en förutsättning för att utveckla företagets affär. Utbildningen lär dig hur du kan skapa tillväxt genom konkreta metoder. Vi går igenom differentieringskapacitet, produktstrategi, utvidgning av varumärket, linjeutveckling, hitta nya kundgrupper, att sprida priserna mm.

UR INNEHÅLLET

- Matcha affärsidén med efterfrågan
- Utveckla ert varumärkes kärnvärden
- Utveckling av affären inom varumärkets identitet
- Hitta nya kundgrupper - marknadsexpansion
- Innovation - ny produkt eller tjänst
- Att gå från idé till ny produkt/tjänst i praktiken

Lär dig
konkreta metoder
för att utveckla
verksamheten



UTBILDNINGENS MÅL

Utbildningen fokuserar på hur du kan utveckla och implementera en lönsam affärsstrategi för din organisation.

Huvudområdena för utbildningen är:

- Analys av den omgivande miljön med avseende på konsumentbehov, konkurrenter och samhälle
- Analys av vad som är nästa utvecklingsfas i branschen t ex uppfinningar, idéer, ny marknad
- Affärsutveckling och strategi
- Utveckla affären genom nya produkter i linjen och utanför befintligt sortiment
- Hitta nya prispunkter och sprida prissättningen för att möta olika kundsegment

VEM BÖR DELTA?

Utbildningen vänder sig till dig som helt eller delvis arbetar med verksamhetens strategiska planering och långsiktiga utveckling.

Du kan till exempel vara:

- verksamhetsutvecklare
- affärsutvecklare
- VD
- projektledare
- ekonomichef
- marknadschef
- förändringsledare

Din position innebär att du ständigt letar efter förbättringspotentialer och nya utvecklingsområden för er verksamhet.



EFTER UTBILDNINGEN KAN DU

Efter dessa två utbildningsdagar har du lärt dig konkreta metoder för att skapa hållbar tillväxt.

Du har lärt dig hur ni kan utveckla strategier för utveckling på flera nivåer inom företaget.

Du har fått insikter i hur ni kan omvandla nya idéer och kundbehov till framgångsrika affärsidéer.

Utvecklingsprocessen från idé till ny produkt förklaras och du lär dig en metodik att applicera i er verksamhet.

Med dina nya kunskaper i bagaget kan du vidareutveckla er verksamhet och hitta nya kunder och marknader.

HÅLLTIDER

Dag 1

09.00 Registrering, kaffe & smörgås
09.30 Utbildningen inleds
12.30 Lunch
14.30 Eftermiddagskaffe
16.30 Dag 1 är avslutad

Dag 2

09.00 Dag 2 inleds
10.00 Förmiddagskaffe
12.00 Lunch
14.00 Eftermiddagskaffe
16.00 Utbildningen är avslutad



KURSLEDARE

Petra Nordberg

Petra är internationell civilekonom och undervisande högskolelärare inom strategi och affärsutveckling.

Som adjunkt vid IHM och Företagsekonomiska Institutet samt gästlärare vid KTH är hon en erfaren utbildare, som dessutom skriver läromedel och hjälper mindre start-ups med tillväxt.

Hennes bakgrund inkluderar försäljningsdirektör på Coca Cola Sverige och marknadschef på McCain Foods.

PROGRAM

STRATEGISK PLANERING & STYRNING

2 DAGAR

AFFÄRSIDÉ OCH KUNDINSIKTER

- Kundbehov och kundefterfrågan - insikter om era kunder
- Samband mellan er idé och företagets affär
- Affärsidé - att formulera och kommunicera den på rätt sätt
- Varumärkets kärnvärden - de associationer företaget vill bli förknippade med

AFFÄRSUTVECKLING - OLIKA STRATEGIER

- Att utveckla en affär betyder att förverkliga ett kundbehov
- Utveckling inom varumärkets identitet:
 - » utveckling inom produktlinjen, t ex nya smaker, former eller storlekar
 - » prisförändringar eller spridning i prisnivåer - matcha kundens behov och förväntningar
- Introduktion till nya kundgrupper - marknadsexpansion
- Utveckling genom innovation - ny produkt eller tjänst

UTVECKLINGSPROCESSEN FRÅN IDÉ TILL UTVÄRDERING

- Stimulera drivkraften till att förbättra och förändra nuvarande affärsidéer, produkter/ tjänster och metoder
- Våga ifrågasätta normer och traditioner
- Idémetodik
- Från idé till koncept
- Förlansering eller limited editions
- Lanseringsfas för volympush
- Stabiliseringsfas
- Utvärdering

GENOMGÅNG AV OLIKA PRAKTIKFALL

- Nya varumärken: praktikfall linjeutveckling kaffedrycker
- Prisdifferentiering: klädestillverkare

AVSLUTNING AV UTBILDNINGSDAGARNA

- Sammanfattning och kort repetition

**Utveckla
företagets affär
med praktiska
metoder som kan
öka tillväxten!**



STRATEGISK PLANERING & STYRNING

SKAPA TILLVÄXT GENOM KONKRETA METODER

Med utgångspunkt i praktiska modeller inom strategi och styrning går utbildningen igenom hur du utvecklar företagets vision och affärsidé. Exempelvis tittar vi på produktstrategi, differentieringskapacitet, utveckling genom att utvidga varumärket och att expandera till nya kundgrupper. Du lär dig med andra ord konkreta metoder för att skapa hållbar tillväxt och vidareutveckla er verksamhet.

- Matcha affärsidén med efterfrågan
- Utveckla ert varumärkes kärnvärden
- Utveckling av affären inom varumärkets identitet
- Hitta nya kundgrupper - marknadsexpansion
- Innovation - ny produkt eller tjänst
- Att gå från idé till ny produkt/tjänst i praktiken

2 dagar. För datum, orter och bokning, se hemsidan: [Strategisk planering & styrning](#)

DELTAGARAVGIFT EXKL MOMS

Deltagaravgiften är 9.980 kronor per person inkl lunch, för- och eftermiddagskaffe samt dokumentation. Moms tillkommer.

PLATS OCH LOKAL

Utbildningen kommer att hållas centralt i Stockholm. Lokal meddelas alla deltagare ca 2 veckor före utbildningsstart. I kallelsen till utbildningen får du förslag till hotell i närheten av lokalen.

BOKNINGSVILLKOR

Bokningen är bindande. Om du får förhinder kan platsen överlåtas till en kollega.

Avbokning

- Vid avbokning senast 2 veckor före kursstart debiteras 0 % av avgiften.
 - Vid avbokning 2 - 0 veckor före kursstart debiteras 100 % av avgiften.
- För fullständiga bokningsvillkor, vänligen se vår hemsida.

3 ENKLA SÄTT ATT BOKA

hjartum.se | info@hjartum.se | 08-660 21 60

VÅRT UTBUD AV UTBILDNINGAR - LÄS MER PÅ HJARTUM.SE

LEDARSKAPSUTBILDNING

Arbetsledarutbildning
Att leda utan att vara chef
Att leda utan att vara chef - steg 2
Certifierad ledare
Chefens samtal
Ny som chef
Ny som chef - steg 2
Ny som projektledare
Tillitsbaserat ledarskap
Utbildning i agil projektledning

KUNDBEMÖTANDE & SERVICE

Att ge service via mejl & chatt
Besvärliga kunder
Kundservice i världsklass
Kundservice i världsklass - steg 2

FÖRETAGSANPASSAD UTBILDNING

Ett bra alternativ när ni är flera som har behov av uppdaterade kunskaper och ny kompetens.
Kontakta oss för offert på info@hjartum.se.

EKONOMI & ADMINISTRATION

Administratörsdagarna
Bokslutsarbete och deklaration
Ekonomi för icke-ekonomer
Excel för administratörer
Lönedagarna
Presentera så att andra lyssnar
Stiftelsekurs
Strategisk styrning och planering