

Framgångsrik affärsutveckling för dig som vill få ny fart på ditt företag

Information om utbildningen för kvinnor - Visby våren 2012

Efter avslutad utbildning är vår ambition att alla deltagare skall ha:

- en första version av en konkret affärs- och marknadsplan att arbeta vidare med,
- förbättrat sin förmåga att presentera sig själva och sin verksamhet på ett affärsmässigt och situationsanpassat sätt,
- blivit mer professionella vad gäller avtal, prissättning och förhandling.

Vad innehåller utbildningen?

Vi kommer att erbjuda engagerande och attraktiv expertis, uppmuntra till givande diskussioner, varva med relevanta grupparbeten och skräddarsy coachningen till varje deltagare. Tonvikt läggs på att skapa ett bra, öppet och informellt klimat. Detta skall ske genom erfaren processledning, regelbundna gruppmöten med gemensamma luncher samt avslutningsmingel. Utbildningen kommer att anpassas efter deltagarnas bakgrund, bransch och önskemål men de teman som vi kommer att arbeta med är:

Heldagar – 4 ämnesområden

25 januari **Mål- och visioner**

Det är vår erfarenhet att för att lyckas med sina affärer så behöver företagets mål och visioner vara klargjorda. Ofta är detta ett eftersatt område hos mindre företag men väl så viktigt att åtgärda för att underlätta kommande prioriteringar och vägval i affärsutvecklingsarbetet. Vi presenterar också här en enkel mall för affärsplanering som deltagarna sedan jobbar vidare med under utbildningens gång.

15 februari **Profilering – Staffan Ehde www.xpdition.se**

Med Profilering, utgår vi ifrån att definiera företagets syfte. Detta syfte hänger intimt ihop med det egentliga problem man löser för sin kund. Utifrån detta väljs sedan profilering, budskap och kanal.

14 mars **Pengar**

Ämnet ”Pengar” kan t ex handla om hur man går tillväga för att hitta finansiering, ekonomianalys, prissättning och förhandling, prioritering av aktiviteter/kostnader. Här anpassar vi oss till deltagarnas uttalade behov.

19 april **Marknadsföring – Jörgen Wessman www.gotlandsakademin.se**

Sista dagen ägnas åt marknadsföring. Här fortsätter vi arbetet med att definiera kunden samt välja kanal för att finna kunden. Lika viktigt som att veta vad man skall göra är att också våga ta steget.

Coaching – 2 till 3 möten med varje företag

Ett viktigt stöd i arbetet är den företagsspecifika, skräddarsydda coachningen. Varje deltagare disponerar 4 timmars individuellt konsultstöd eller motsvarande 2-3 samtal. Stödet kan också bestå av coaching till ledningen, träffar med hela personalstyrkan, verksamhetsanalys och SWOT-övningar (styrkor-svagheter-möjligheter-hot), utvärdering av planer, riskanalys, stöd i framtagandet av skarpa handlings- och marknadsplaner, medföljande säljstöd till säljmöten, hjälp att hitta kontakter m.m.

Processledare och konsulter

Annabritta von Schulman, driver Hotell S:t Clemens tillsammans med familjen. Är utbildad coach och jämställdhetskonsult. Maria Kjeldsen, egen företagare, civilekonom från Handelshögskolan och konsult i affärsutveckling.

Tillsammans har vi bred erfarenhet av affärsutveckling, marknadsföring och försäljning, småföretagande, tjänstesektorn, jämställdhetsarbete, processledning, projektledning, utbildning, nätverksbyggande, EU projekt mm. Båda har ett stort kontaktnät med experter, konsulter, nyckelpersoner och andra utbildare. Vår mix av lokalkännedom och erfarenheter från andra geografiska områden och branscher är en styrka och ger tillgång till annorlunda perspektiv som ändå kan förankras i den verklighet som råder på Gotland.

Pris och anmälan

Utbildningen subventioneras till 80% så du betalar 20% vilket motsvarar 3 000 kr ex moms. Luncher, kaffe, frukt och avslutningsmingel ingår. Möjlighet finns att dela upp betalningen.

Anmälan till:

Annabritta von Schulman, projektledare	annabritta@ecoinsight.info	0708-43 48 41
Maria Kjeldsen	maria@ecoinsight.info	0709-14 92 80

Välkommen!

EcoInsight Sweden AB