



Udviklingsforløb for iværksættere og SMV Efterår 2018

- / Strategi, business- og forretningsplan med målsætninger
- / Ledelse, salgsledelse, selvlædelse og ledelse af samarbejdspartnere
- / Økonomi med budget, likviditet og økonomisk argumentation overfor kunder
- / Markedsføring og afsætningskanaler for en virksomhed i vækst
- / Salg, service og forhandling
- / Præsentationsteknik samt præsentation og fremlæggelse



Kerteminde
Kommune



Bureauet Nyborg
turisme, handel og erhverv

25. OKTOBER 2018

STRATEGI, BUSINESS- OG FORRETNINGSPLANER

På modulet om Strategi, Business- og Forretningsplaner tager vi udgangspunkt i udarbejdelse af en forretningsplan, som – når du bruger den aktivt – også er din køreplan/rettesnor for de ting, du foretager dig med din virksomhed, både nu og fremadrettet.

En gennemarbejdet forretningsplan er suverænt et af dine vigtigste værktøjer som iværksætter/virksomhedsejer, når der skal planlægges, sættes mål samt ikke mindst, hvis du vil opnå lån, kreditter, kapital og andre former for støtte, der kan medvirke til at gøre din virksomhed til en succes.

En god forretningsplan er ikke statisk, men ændrer sig i takt med virksomhedens udvikling, og bør derfor justeres jævnligt, både med hensyn til ønsker, forventninger, kommende strategier og budgetter.

Vi arbejder derfor specielt med:

Strategi, Business- og Forretningsplan med målsætninger for 12 - 36 måneder samt:

- Hvor vigtigt er det at have målsætninger og planer for fremtiden?
- Hvor langt ud i fremtiden skal vi tænke?
- Hvad er en Vision, en Mission, Værdier og Målsætninger for noget?
- Hvordan sætter vi SMART-ØF-mål?
- Hvad er en SWOT-analyse – og hvad opnår vi ved at bruge lidt tid på den?
- Hvad kan høre under en og til en Business-plan / Forretningsplan?
- Hvad er dine planer og drømme for de næste 12 – 36 måneder?
- m.m.

LEDELSE

På modulet om ledelse tager vi udgangspunkt i forskellige ledelsesfelter. Hvad er ledelse i virkeligheden for en størrelse, og hvad betyder det for dig som iværksætter? Vi arbejder med ledelse som bred definition, og dykker derefter ned i det at lede indad, udad, fremad, opad og nedad.

Når vi taler om ledelse nedad og opad, så er der tale om ledelse i klassisk forstand. Vi arbejder med, hvad ledelse af medarbejdere og andre ledere er for en størrelse, og hvor kan vi møde det som iværksætter. Hvilken leder er du selv? Hvad er personaleledelse, selvledelse og salgsledelse for en størrelse? Hvordan kan du i praksis udføre selvledelse og salgsledelse? Vi kommer kort omkring de forskellige roller som leder og alle får mulighed for at arbejde med "ledelseshjulet".

Som iværksætter er der typisk mest ledelse indad til i opstartsfasen. Hvordan griber du det an og hvad kan du forvente? Hvad er selvstyring og hvordan udfører du det i praksis?

At lede fremad til, møder vi alle. På 1 modul er der arbejdet med strategi og forretningsplan. På modul 2 binder vi ledelse indad til (selvstyring) og fremad til (mod målet) sammen. Du får her værktøjer og indsigter til at selvstyre mod dine opsatte mål. Du vil også her blive bevidst om dit eget potentiale, udvik-

lingsområder og stærke sider i forhold til selvstyring gennem arbejdet med "selvstyringskompasset".

At lede udad til er ofte en overset og undervurderet størrelse. Hvordan leder vi mod vores samarbejdspartnere og øvrige interessenter?

Når du har været igennem modul 2, vil du have en overordnet forståelse og indsigt i ledelse. Du har sat forskellige ledelsesfelter op imod din egen virksomhed, og er nu bevidst om, hvor du fremadrettet skal udvikle dig og din virksomhed i forhold til begrebet ledelse.

Vi arbejder derfor specielt med:

Ledelse, salgsledelse, og ledelse af samarbejdspartnere samt:

- Hvad er ledelse, og hvad vil det sige at lede?
 - Hvad er dit umiddelbare image som leder, og hvad vil du gerne være kendt for som leder?
 - Hvad er en leders vigtigste opgaver overfor personalet?
 - Hvordan motiverer vi medarbejdere og samarbejdspartnere?
 - Kan man lede eksterne samarbejdspartnere?
 - Hvad er salgsledelse ud over almindelig ledelse?
 - Hvad er god selvledelse?
 - Hvordan ser dit Leder-hjul ud?
 - Hvad vil du gerne forbedre som leder?
-

8. NOVEMBER 2018

ØKONOMI

På modulet om økonomi arbejder vi videre med udgangspunkt i din forretningsplan, idet det er altafgørende for din virksomhed, at du kan lave et realistisk budget, så man kan se hvordan virksomhedens økonomi skal og bør hænge sammen. Der vil derfor blive en kort introduktion til emner som budgettering, regnskab, likviditetsstyring og bogføring.

Her gives også et indblik i, hvilke muligheder du har for selv at styre dit regnskab/bogholderi efter gældende lovgivning, og ikke mindst hvad banken, kunder og leverandører lægger vægt på i samarbejdet med din virksomhed.

Modulet har derudover til formål at give dig et kort og meget overordnet overblik over en række områder indenfor skatte-, moms- og regnskabslovgivningen, som har relevans for dig som iværksætter.

Vi arbejder derfor specielt med:

Økonomi med budget, likviditet og økonomisk argumentation overfor kunder samt:

- Hvad er et budget?
- Hvad er et likviditetsbudget?
- Hvordan kalkulerer du fortjeneste på salget?
- Hvad er forskellen på DB og DG (dækningsbidrag og dækningsgrad) ?
- Hvordan argumenterer du i økonomiske vendinger så dine kunder forstår dig?
- Hvad skal med i dit budget?
- Hvordan skaffer du evt. kapital til at udvikle din virksomhed?
- Hvad er forskellen på at tænke økonomi som indkøber og som sælger?
- m.m.

MARKEDSFØRING OG AFSÆTNING

På modulet om markedsføring og afsætning arbejder vi med hvad der skal til for at kunderne får øje på netop din virksomhed og oplever den professionel, og hvilke kundegrupper du kan satse på.

Markedsføring er mange ting. Ikke kun en flot hjemmeside og et visitkort. For hvordan og hvem finder frem til din hjemmeside. Der er mange andre parametre der kan arbejdes på og overvejes i arbejdet med at synliggøre din virksomhed.

På dette modul ser vi på disse muligheder og du lægger en plan for, hvad du vil satse på i din markedsføring. Eller i det mindste arbejde videre på, og med respekt for dit samlede budget.

Afsætningskanaler er valg af kundegrupper (segmentering).

Måske skal du sælge til alt og alle. - Eller du kan og bør vælge kundegrupper eller kundekategorier at satse på.

Vi arbejder med, hvad der skal til for at bearbejde de forskellige kundegrupper og hvordan du vælger dit fokus. Valget kan være alle typer af kunder, men så er spørgsmålet i hvilken rækkefølge?

Efter dette modul har du mulighed for at vælge, hvad du gør i din markedsføring og hvem dine kunder er nu og i fremtiden.

Vi arbejder derfor specielt med:

Markedsføring og afsætningskanaler for en virksomhed i vækst samt:

- Hvem er dine kunder?
- Hvem kunne du godt tænke dig at have som kunder?
- Hvordan sætter man en plan op for forskellige kundegrupper og afsætningskanaler?
- Hvad er markedsføring for noget – og hvad hører under markedsføring?
- Hvad er presseinformationer for noget?
- Hvad er en marketingsplan for noget og hvad skal med?
- Hvordan styrer vi økonomien i at markedsføre os selv?
- Hvordan sætter du en aktiv og let handlingsplan op for salg og markedsføring?
- m.m.

22. NOVEMBER 2018

SALG, SERVICE OG FORHANDLING

På modulet om salg, service og forhandling arbejder vi aktivt med hvad salg og service egentlig er for noget og hvordan vi sætter vores salg i system.

Vi arbejder og træner i at præsentere vores produkt eller serviceydelse på en motiverende måde overfor kunderne, så de lettere køber, frem for at vi skal overtale dem til at købe.

Du lærer om købssignaler og hvad du skal svare skeptiske kunder, der kommer med indvendinger til dit produkt. - For indvendinger er en naturlig del af et salgsarbejde.

Efter dette modul er du meget bevidst om, hvad du vil tilbyde dine kunder af service, hvordan du sælger dit budskab og præsenterer prisen på en meget værdifuld måde og ikke mindst, hvordan du sætter system i din søgen efter kunder.

Aktivitet fører til tilbud - og tilbud fører ofte til ordrer.

Så alt starter med indsatser og disse indsatser skal vi træne i at udføre.

Vi arbejder derfor specielt med:

Salg, service og forhandling for Iværksættere samt:

- Hvad er service egentlig for noget?
- Hvad er salg egentlig for noget?
- Er salg noget man bare kan eller skal det trænes?
- Hvordan sætter man salg og op-søgende salg let i system?
- Hvad er forskellen på salg, mersalg, opsalg og krydssalg?
- Hvad er en forhandling i forhold til et salg?
- Hvordan motiverer vi kunderne til at købe af os - frem for at skulle sælge for meget?
- Hvad er et købssignal - og hvordan behandler vi indvendinger fra kunden?
- Hvad er et købscenter og hvordan hjælper det os i kundedialoger?
- Hvordan præsenterer vi prisen på en let, god og værdifuld måde for kunden?
- m.m.

29. NOVEMBER 2018

PROFESSIONELLE PRÆSENTATIONER

På sidste modul med fokus på Professionelle Præsentationer, arbejder vi aktivt med, hvordan du med power og energi kan overføre din egen begejstring for dit produkt og projekt til andre.

Kropssprog og stemmeføring er i fokus, og efter 1,5 times træning i at præsentere dit endelige oplæg til forretningsmodel, får du mulighed for at præsentere det hele for en udvalgt skare af tilhørere.

- Så ud over at få dit budskab ud, og afsluttet det her forløb på en ordentlig måde, får du mulighed for at teste din måde at præsentere din forretningsmodel for andre.

- For måske er det en bank, en kunde, en samarbejdspartner eller en investor der næste gang skal høre din korte tale på bare 10 minutter.

Vi arbejder derfor specielt med:

1,5 times Professionelle Præsentationer og fremlægning af kursistens plan samt:

- Hvordan præsenterer vi os selv, vores ideer, vores produkter og vores virksomhed med power og energi?
- Hvordan udnytter vi kropssprog og stemmeføring optimalt i en præsentation?
- Hvordan kan vi udnytte bevægelser i rummet under en præsentation?
- m.m.

Derefter præsenterer du din forretningsplan i Byrådssalen på Nyborg Rådhus for de øvrige deltagere og enkelte specielt indbudte gæster.

GENERELT

Formål med dette kursusforløb:

Formålet er at give dig som iværksætter eller nyere opstartede virksomhedsejer viden om - og indblik i de væsentlige faktorer, der spiller ind, når man skal drive sin virksomhed med succes. Det drejer sig især om områderne:

- salg, markedsføring, ledelse og strategi
- økonomi og drifts- og etableringsbudget
- udarbejdelse af forretningsplan.

Mål:

Målet er at give virksomhedsejere/ iværksættere i Nyborg- og Kerteminde Kommune, værktøjer og redskaber til at komme bedst fra start i bestræbelserne på at drive egen virksomhed med succes.

Kursusform:

Kursusformen er meget aktiv og involverende. Alt som skal læres bliver lært og trænet, når vi er sammen på kursusdagene, og alle deltagere bliver involveret i alle emner vi arbejder med.

Undervisere / trainere:

Der er forskellige trænere på modulerne. Alle trænere har stor erfaring i de emner de underviser i, og har selv arbejdet med de værktøjer, teknikker og dokumenter, der anvendes på modulerne.

Endvidere vil Bureaueet Nyborg/ Kerteminde Kommune være repræsenteret på samtlige kursusdage.

Pris:

Prisen for kursusforløbet er kr. 1.800,- (+ moms) for iværksættere og kr. 2.500,- (+ moms) for etablerede virksomheder. Prisen er incl. kursusmateriale samt fuld forplejning.

Hvor:

Alle datoer fra kl.15-20 i mødelokale 2 på 2. sal på Nyborg Rådhus.

Kerteminde Kommune

Hans Schacksvej 4
5300 Kerteminde

Birgit Jarly
Erhvervs konsulent
40 96 12 87
bjy@kerteminde.dk

Bureaueet Nyborg

Torvet 2B
5800 Nyborg

Stig Bøgh
Chefkonsulent
61 55 66 00
stb@nyborg.dk