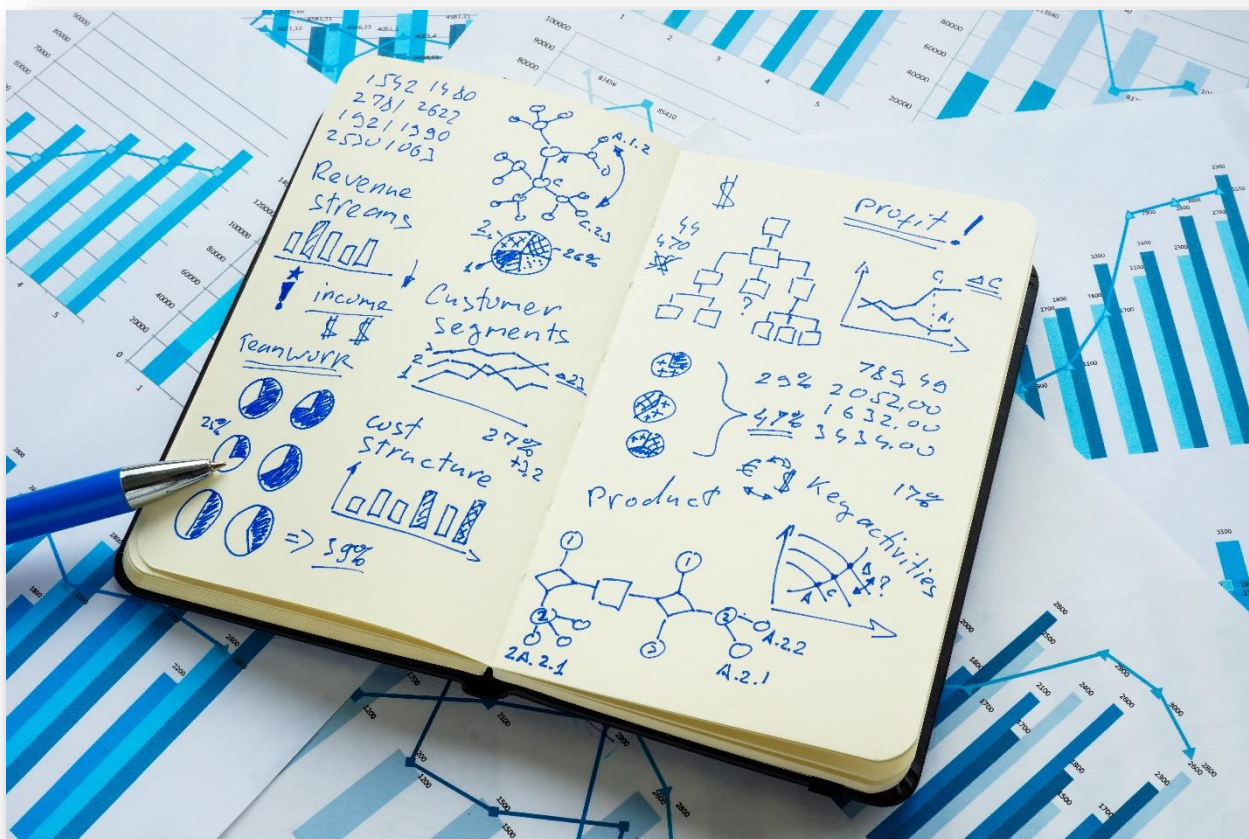


Udviklingsforløb for iværksættere og SMV 2023



Formål

Formålet med dette forløb er at give dig som iværksætter, nyere opstartet virksomhedsejer eller nyere leder i en allerede eksisterende virksomhed viden om - og indblik i - de væsentligste faktorer, der spiller ind, når du skal starte, drive og vækste en virksomhed med succes.

Det drejer sig især om områderne: Salg, markedsføring, kunder, strategi, økonomi med budget, samt udarbejdelse af en forretningsplan, der er forståelig og opnåelig.

Moduler

1. Strategi, business- og forretningsplan med målsætninger
2. Markedsføring og afsætningskanaler for en virksomhed i vækst
3. Økonomi med budget, likviditet og økonomisk argumentation overfor kunder
4. Salg, service og forhandling for Iværksættere
5. Styring af kundemøder, forhandlinger og en salgssamtale
6. Præsentationsteknik samt præsentation og fremlæggelse

1. Strategi, business- og forretningsplan med målsætninger for 12 - 36 måneder

- Hvor vigtigt er det at have målsætninger og planer for fremtiden?
- Hvor langt ud i fremtiden skal vi tænke?
- Hvad er visioner, missioner, 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 og til en business-plan / forretningsplan?
- Hvad er dine planer og drømme for de næste 12 – 36 måneder?
- m.m.

2. Markedsføring og afsætningskanaler for en virksomhed i vækst

- 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.

3. Økonomi med budget, likviditet og økonomisk argumentation overfor kunder

- 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.

4. Salg, service og forhandling for iværksættere

- 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 opsøgende 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.

5. Styring af kundemøder, forhandlinger og en salgssamtale

- Hvad er en forhandling egentlig for noget?
- Hvad er det oftest vi forhandler med andre om?
- Hvordan skaber vi win-win via fælles mål i en forhandling?
- Hvad skal vi vide om modparten når vi forhandler?
- Hvad skal vi "gøre op med os selv" inden en forhandling?
- Hvordan hjælper effektiv kommunikation os i forhandlinger?
- Hvordan styrer vi forhandlingen?
- Hvad opnår vi med struktur i et kundemøde og i en forhandling?
- Hvordan præsenterer vi pris og løsninger når vi forhandler?
- Hvad er psykologiske priser for noget?
- Hvordan får vi så aftalen i hus?
- m.m.

6. Professionelle præsentationer og fremlægning af kursistens plan

- Hvordan præsenterer vi os selv, vores idéer, 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 forretningsmodel for de øvrige deltagere og specielt indbudte gæster.

Vi slutter af med diplomuddeling, fotografering, bobler og kransekage.

Kursusform

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

Underviser

Den gennemgående trainer / underviser er Lars Egsvang fra F10 Viden og Vækst, der har stor erfaring i udvikling af sælgere, ledere og teams i både private og offentlige institutioner. Lars er uddannet NLP – Master, Business-Coach, merkonom i afsætning/markedsføring, diplomsælger, diplom key account manager m.m.

Ud over at undervise og sparre med sælgere og ledere er Lars også aktiv i et antal bestyrelser indenfor forskellige brancher.

Endvidere vil konsulenter fra Nyborg og Kerteminde kommuner stå til din rådighed på samtlige kursusdage.

På gensyn til nogle aktive, udviklende, lærende og spændende dage.



Datoer

- Torsdag den 26. oktober 2023 kl. 15.00 – 20.00
- Torsdag den 2. november 2023 kl. 15.00 – 20.00
- Torsdag den 9. november 2023 kl. 15.00 – 20.00
- Torsdag den 16. november 2023 kl. 15.00 – 20.00
- Torsdag den 23. november 2023 kl. 15.00 – 20.00
- Torsdag den 30. november 2023 kl. 15.00 – 21.30

Sted

Kurset vil blive afholdt i Nyborg eller Langeskov. Nærmere information følger.

Pris

For dig, der er iværksætter og bor og/eller har virksomhed i Nyborg eller Kerteminde Kommune, koster forløbet kr. 700,- + moms. Prisen er inkl. kursusmateriale samt fuld forplejning.

Er du ansat i en allerede etableret virksomhed med CVR-nr. ældre end 3 år og ønsker at deltage i forløbet for at styrke dine kompetencer som leder er prisen kr. 1.900,- + moms.

Tilmelding

Vil du vide mere eller tilmelde dig kursusforløbet kan du kontakte Jane Dam Christensen via mail: jdc@etkerteminde.dk