

Affärsutveckling

Hitta och förfina ditt företags konkurrenskraft!
Bygg målmedvetet, långsiktigt och framgångsrikt!
Analysmodeller och praktisk vägledning!

MÅLGRUPP:
Ledning, ledningsgrupp

MÅLSÄTTNING:
En Affärsplan, förankrad i verkligheten

Två utbildningsträffar, tillsammans med andra företag, som ger dig kunskap och praktiska verktyg i att utveckla ditt företag.

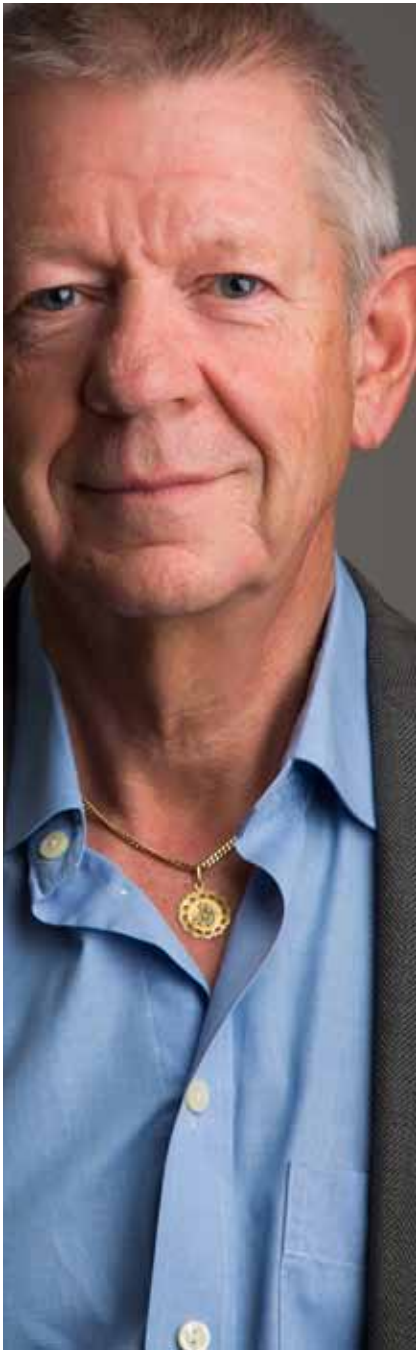
Arbetsform: Corporate Storytelling med arbetsmaterial för omedelbar omsättning i ditt eget företag. Håkan berättar från olika företag han verkat i, på ett personligt, lekfullt och ärligt sätt.

Vi jobbar med HF Progress utbildningsmaterial Du får praktiska verktyg till att göra djupdykningar i ditt företag och din marknad och att strategiskt utveckla ditt företag.

Deltagarna i träffen kommer från olika företag i olika branscher och får möjligheter att dela med sig av sina erfarenheter.

Mellan träffarna sker tillämpningar av arbetsmodellerna hemma i ditt företag.

OBS! I kursen ingår 1 timmes individuell rådgivning/coachning av Håkan Forsström.



Ur programmet:

TRÄFF 1

- Helhetssynen på affärsverksamhet. Varför vinst egentligen?
- Affärsutvecklingstrappan
- Affärsidén som arbetsredskap
- Hot- och Möjlighetsanalys
- Styrka- Svaghetsanalys
- Hur man jobbar med Affärsområden
- Företagsspel i Strategisk affärsutveckling
- Produkt mot kundbehov, produktutveckling

Corporate storytelling bl.a.:

- *Det omvälvande ledningsgruppsmötet hos Kryotherm*

TRÄFF 2

- Affärsmiljön och Samhällsmiljön
- Kunder, kundanalyser
- Konkurrenter
- Leverantörer
- Distributörer
- Ekonomisk styrning
- Strategiska affärsmodeller
- Presentation av struktur på Affärplan

Corporate storytelling bl.a.:

- *Kinesiska företagets blunder i kunskap om affärsmiljö*
- *Från vinnande affärsstrategi över konkurs till konsolidering hos Arctic Kvartsit*

Praktisk information

Kursprogram: Två träffar med ca. 3 veckors mellanrum. Varje träff start med lunch kl. 11.30, eftermiddagsfika 15.00 och avslut med landgång och sammanfattning vid 17.00 – 18.00.

Utbildningsmaterial: HF Progress "Bok 1, Nulägesanalys" och "Bok 3, Mål & Strategi".

Kurspris: Kontakta Håkan för offert.

Tid och plats enligt separat information. Max 5 företag.

Träffarna ingår som en fristående modul i en serie med 4 träffar, där vi jobbar med AFFÄRSUTVECKLING, MARKNADSFÖRING OCH KUNDMÖTET.



HÅKAN FORSSTRÖM

Håkan Forsström utbildade sig till maskinteknisk ingenjör i början på 1970-talet. Hans första tjänst i näringslivet kom dock att handla om att sälja och marknadsföra Alimak bygghissar i Mellanöstern och Sydostasien, vilket han gjorde under elva års tid.

Därpå följde ett par år som marknadschef för värmepumpföretaget Kryotherm, varefter han 1985 startade företaget HF Progress AB. Kort därefter grundade Håkan Forsström också företaget Arctic Kvartsit AB som importerar, marknadsför och säljer byggprodukter av natursten. Under åren som egen företagare har han arbetat med föredrag, utbildningsuppdrag, coachning/vägledning och rådgivning till företag och organisationer i framförallt norra Sverige.

Håkan Forsströms engagemang, pedagogiska förmåga och personliga sätt att överföra kunskap för att främja tillväxt hos såväl organisationer som människor, har gjort honom till en mycket uppskattad föreläsare, utbildare och coach.

HF PROGRESS

HF Progress AB, Högliden 50 937 96 Bygdsiljum
Tel 070-662 23 73.
www.hf-progress.se info@hf-progress.se

Foton: Fotograf Marianne AB. Layout: Lila Form AB