

Inspirations- och faktaföreläsningar
Starta Eget, Entreprenörskap

FÖRELÄSNINGAR

TEMAN INOM STARTA EGET OCH ENTREPRENÖRSKAP

Respektive föreläsning sker i omfattning 2 x 45 minuters pass med en rast mellan passen.

INSPIRATIONSFÖRELÄSNINGAR

HUR DU SÄLJER MERA GENOM ATT VARA DIG SJÄLV!

Om att möta kunder och bygga relationer genom din egen personlighet.

Riktar sig till dig som vill bli mera framgångsrika i att sälja dig själv, dina budskap, varor eller tjänster.

Rubriker ur föredragsinnehållet:

- Det Närvarande kundmötet
- Att bygga kundrelationer
- Fokus på kunden i stället för på dig själv
- Hitta glädje och inspiration i mötet med kunden
- Hur man mera trovärdigt överför budskap genom att vara sig själv
- Självförtroende, självtillit och självkänsla
- Att förstå och bli förstådd
- Säljsamtalets grunder och 4 faser
- Hjälp kunden genom att fråga



BYGG DIN FRAMGÅNGSRIKA AFFÄRSIDÉ!

Om att utveckla din affärsidé mot kundbehoven.

Exempel från förläsarens egen verklighet, med modeller och arbetssätt som du kan använda för att bygga ett ännu mera framgångsrikt företag.

Rubriker ur föredragsinnehållet:

- Affärsidé – från idé till affär
- Affärsidé för vem och varför?
- Vem är egentligen din kund?
- Öppna och dolda kundbehov
- Affärsidéns fyra punkter
- Särpräglad kompetens utvecklad mot kundbehov
- Case story: Värmepumpen som blev ett klimataggregat
- Presentation av arbetsmodell

ARBETA FRAM DIN I VERKLIGHETEN FÖRANKRADE AFFÄRSPLAN!

Om att ta fram en affärsplan som är i överensstämmelse med verkligheten i din affärsmiljö.

Många affärsplaner är teoretiska skrivbordsprodukter som har sin grund i antaganden, förhoppningar och viljeinriktningar. Här får du lära dig hur du genom eget arbete tar fram ett beslutsunderlag utifrån din verkliga affärsmiljö. Föreläsaren använder ett av sina tidigare företag som exempel på framgång och misstag genom att växla mellan berättelser om sitt företag och i nästa stund gå in som kommentator och affärsrådgivare till respektive berättelse.

Rubriker ur föredragsinnehållet:

- Om en idé som blev till affärer
- Hur man kan hitta ”tomrummet” på marknaden, affärsidéutveckling
- Definition av affärsplan, dess syfte, innehåll, struktur
- Uppgång och nedgång i företaget med en enda leverantör
- Krisen som blev katalysator till nya framgångar för företaget
- Kunskap om affärsmiljön
- Från konkurs till konsolidering

INTERNATIONELLA KULTURER I KROCK OCH SAMVERKAN

Om att kunna förstå och hantera olika värderingar och beteenden färgade av kulturella olikheter.

Riktar sig till alla som i vardagen möter människor från olika kulturer och länder och som vill utveckla sin förmåga till att hantera dessa möten ännu mera konstruktivt och samtidigt vara sanna mot sig själva och sina egna värdegrunder.

Rubriker ur föredragsinnehåll:

- Trender och riktningar i vårt samhälle
- Vår tids tre unika kännetecken och hur de påverka oss
- Det internationella och globala samhället hemma i Sverige
- Referensramar
- Grunderna i beteendevetenskap, hur våra tankar, känslor och beteenden skapas
- Att förstå och bli förstådd
- Exempel på egna lärorika möten med människor från Norden, Mellanöstern och Asien
- Om att vara sann mot sig själv och vilja väl i mötet med andra



FAKTAFÖRELÄSNINGAR

MARKNADSANALYS OCH MARKNADSUNDERSÖKNINGAR

Om att förstå marknaden och dess aktörer. Om att skaffa sig beslutsunderlag innan viktiga strategiska beslut tas för företaget.

Riktar sig till alla som känner på sig att de inte vet tillräckligt mycket kring sina kunder och kollegor. Modeller, verktyg och strukturer på hur du själv kan analysera en marknad och göra din egen marknadsundersökning.

Rubriker ur föredragsinnehåll:

- Vad är marknad? Vilka är aktörerna?
- Hur man strukturerar och fastställer det man redan vet och inte vet
- Avgränsningar
- Exempel på olika marknadsundersökningsmetoder
- Genomgång av survey-undersökningar, tipps och råd
- Hur man planerar en marknadsundersökning
- Sammanfattning och redovisning av resultat
- Råd vid köp av marknadsundersökningar

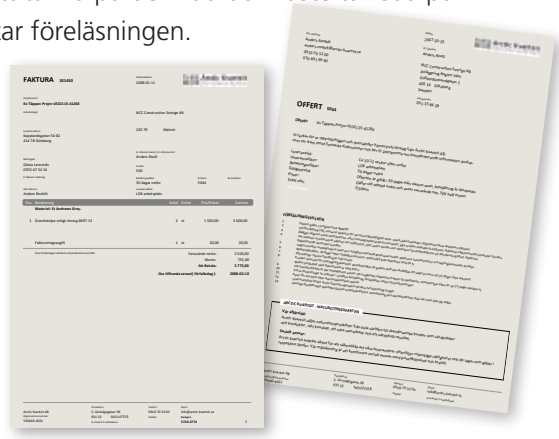
HANDELSDOKUMENT

Om vilka de vanliga dokumenten är vid affärer. Genomgång med exempel och med råd.

Riktar sig till dig som ansvarar för en affärstransaktion. Föreläsaren går igenom all vanlig förekommande handelsdokumentation, med konkreta exempel från sin egen verklighet. Råd kring vad som är viktigt att tänka på och vad du måste ta reda på. Du får ett kompendium som sammanfattar föreläsningen.

Rubriker ur föredragsinnehåll:

- Lite affärsjuridik
- Anbudsbegäran
- Anbud
- Beställning
- Beställningserkännande
- Packsedel
- Faktura
- Betalningspåminnelse
- Inkassokrav, Föreläggande



MARKNADSFÖRINGENS GRUNDER, MARKNADSPLANEN

Om att påverka marknaden, kommunicera med marknaden.
Om de olika verktyg som finns att jobba med. Marknadsplanen, innehåll och praktiska råd.

Riktar sig till företagare som vill utveckla sin marknadsföring. Du får lära dig hur du profilerar ditt företag och dina produkter. Du får en genomgång, presentation och råd, från en praktiker, av alla de verktyg som finns i marknadsföringen. Modell för hur du upprättar en marknadsplan.

Rubriker ur föredragsinnehåll:

- Image och profilering
- Påverkan av marknaden
- Reklamens alla verktyg:
  Annonsering,Tryckt reklammaterial, DR, direktutskick, SP Sales Promotion
  PR, Public Relation, Mässor och utställningar, IT reklam
- Säljbrevet
- Prissättning och rabatter
- Garanti
- Kvalitet
- Marknadsplanen



ORIENTERING OM ATT STARTA EGET

Föreläsningsserie 3 träffar. Varje träff 2 x 45 minuter. Alternativt en heldag.

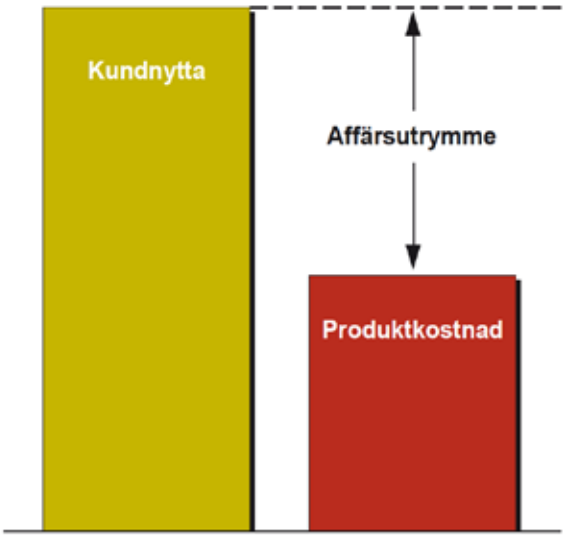
Om vad det handlar om att starta och driva ett eget företag.
Ett beslutsunderlag för om och hur man går vidare.

Presentation av de viktigaste ämnesområden för dig som funderar på att startar ett eget företag. OBS! Inte en utbildning - men en allmän orientering. Syftar till att ge dig en inblick om företagandet och dess villkor, samt i vilka ämnesområden som du bör förkovra dig inom.

Ur programmet:

- Företagarrollen
- Personliga egenskaper hos framgångsrika företagare
- Affärsplanen som grund
- Affärsidéutveckling
- Marknaden
- Grundläggande ekonomi: resultatbudget, likviditetsbudget, investeringsbudget, kalkylering
- Företagsformer
- Skatter och avgifter
- Försäkringar
- Externa resurser

Helhetssynen på affärer





HÅKAN FORSSTRÖM

Senior med mer än 40 års erfarenhet

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