

KURSUSSTART
30. AUGUST
2017

IVÆRKSÆTTERI I PRAKSIS

KOM GODT
FRA START

Stina Blichfeldt deltog i Iværksætteri i Praksis i foråret 2017. Nu driver hun en populær kaffevogn og har styr på forretningen.

IVÆRKSÆTTERI I PRAKSIS

Pris 1995,-

Kursusstart 30. august 2017 - efterfølgende hver onsdag kl 18.30-21.30*. 15 aftener i alt.

Kurset er for alle iværksættere og nyere virksomhedsejere.

Du behøver ikke have et CVR for at kunne tilmelde dig.

Tilmelding senest d. 9. august 2017
via <http://naestvederhverv.dk/events/ivaerksaetterforloeb17-2/>

Kurset afholdes hos
Erhvervsakademi Sjælland på Femøvej 3
i Næstved

*Der holdes pause i uge 42 (efterårferie).
Sidste kursusdag er d. 13/12.

Næstved Erhverv a/s
-sammen om fremtiden-

ErhvervsAkademi
Sjælland

BUSINESS
FAXE
COPENHAGEN



Drømmer du om at blive iværksætter? Har du for nylig **vovet springet**? Eller er du allerede godt igang, men **savner inspiration** og værktøjer?

Erhvervsakademi Sjælland, Næstved Erhverv og Business Faxe Copenhagen udbyder en kursusrække, som giver dig konkrete værktøjer og forbereder dig på et liv som iværksætter.

Gennem 15 aftener kommer vi omkring de konkrete værktøjer, de hårde facts og de blødere overvejelser, som støtter op om en fremtid som iværksætter. Du vil møde undervisere med speciale og praktisk erfaring indenfor de forskellige temaer, og du kan vælge at samle din læring op i en forretningsplan.

IVÆRKSÆTTERI I PRAKSIS

Iværksætteri i Praksis udbydes som en del af Akademiuddannelsen på Erhvervsakademi Sjælland og er en kompetencegivende uddannelse.

Kurset svarer til 10 ects, og vi tilbyder en udprøvning i form af en mundlig eksamen baseret på et kort skriftligt oplæg om din virksomhed.

INFORMATION OM KURSETS INDHOLD

Hvis du vil have mere information om kursets indhold og hvordan det passer til dig og din virksomhed, så kontakt erhvervsrådgiver i Næstved Mette Østergaard moe@naestvederhverv.dk / tlf. 55885255 eller erhvervsrådgiver i Faxe Gustav Kragh gk@businessfaxe.dk / 51141799

HVIS DU ØNSKER MERE INFORMATION OM AKADEMIUDDANNELSEN KAN DU KONTAKTE

Pia Jensen
pije@easj.dk / tlf. 50762652

KURSUSOVERSIGT* ONSDAG 18.30-21.30

30. august	Introduktion, Iværksætteri og rollemodeller
6. september	Min forretningsmodel
13. september	Innovation og kreativitet – hvordan kan jeg bruge det?
20. september	Jeg som Iværksætter – workshop
27. september	Selskabsformer & Skat
4. oktober	Mit marked – introduktion til salg
11. oktober	Salg I
18. oktober	Efterårsferie
25. oktober	Salg II og Netværk
1. november	Markedsføring & visuel identitet.
8. november	Digital markedsføring
15. november	Digital Markedsføring II
22. november	Økonomi I
29. november	Økonomi II
6. december	Økonomi III
13. december	Fra plan til virkelighed. Opsummering og afslutning

*Der tages forbehold for evt. aflysninger og ændringer i rækkefølge. I tilfælde af aflysning vil der blive fundet en erstatningsaften, som evt. kan være en anden ugedag end onsdag.

KURSETS TEMAER

i JEG SOM IVÆRKSÆTTER

Kurset introducerer dig til forskellige rollemodeller. Du bliver tilbudt en personlighedstest som beskriver dine stærke sider samt hvad du skal være specielt opmærksom på som iværksætter. Det gør dig stærkere på dine mål, samt hvordan du kan bruge dine personlige kompetencer til at nå målene.

i STYR PÅ ØKONOMIEN

Indsigt i budgettering, finansiering, daglig drift og økonomistyring er rygraden i en velfungerende virksomhed. Gennem tre aftener bliver du introduceret til de centrale begreber, værktøjer og skabeloner med udgangspunkt i din virksomhed.

i FORRETNINGSMODELLER OG INNOVATION

Hvad er det for en type virksomhed, du ønsker at skabe og er dine idéer i overensstemmelse med kundens ønsker? Forretningsmodellen giver dig et værktøj til at få overblik over dine kunder, dit produkt, ressourcer, samarbejdspartnere m.m. Du vil gennem andre iværksættere og koncepter få inspiration til, hvordan du kan tænke differentiering, kreativitet og innovation ind i din virksomhed, så du i højere grad kan adskille dig fra konkurrenterne.

i FRA SVÆRT TIL SUCCESFULDT SALG

Et succesfuldt salg handler om at forstå sit marked, sin kunde og beslutningsprocessen, samt hvordan man kan bruge sit netværk.

Gennem tre aftener skal du med udgangspunkt i din virksomhed identificere marked, konkurrenter og kunde. En række praktiske øvelser hjælper dig med at træne din salgskommunikation med udgangspunkt i din virksomheds salgsprofil og din personlige profil. Du får forskellige værktøjer, som styrker dit salg overfor forskellige kundetyper.

i SELSKABSFORMER, SKAT OG JURA

Få styr på, hvordan du bedst organiserer din virksomhed. Vi gennemgår de forskellige virksomhedstyper samt hvilke forpligtelser, de medfører i forhold til ansvar, finansiering, personlige økonomiske forhold, regnskabsaflæggelse mm.

Lær også om de grundlæggende kontrakter og regler for handel både mellem virksomheder og til private kunder samt dine forpligtelser og rettigheder ift. moms og skat.

i MARKEDSFØRING, DIGITAL MARKEDSFØRING OG VISUEL IDENTITET

Salgssucces bygger på tydelig kommunikation til din målgruppe – din markedsføring. Vi fokuserer på målgruppevalg, budskab og marketingaktiviteter. Det hele bygges sammen i en enkel markedsføringsplan. Vi tager også et kritisk blik på de mange muligheder, samt hvilke markedsføringsaktiviteter du bør afholde dig fra at investere tid og penge i.

To undervisningsaftener dedikeres til digital markedsføring; hjemmeside, Facebook, søgeoptimering mm. og udbydes i samarbejde med en ekspert i digital markedsføring.