

INVITATION



RaketVækst – forretningsudvikling for de ambitiøse

Står din virksomhed lidt i stampe, og har du brug for ny viden og handlingsplaner for at komme ud over rampen? Måske har du selv startet virksomheden for 5-6 år siden, og nu er du klar til at komme ud over den der grænse, hvor man går fra at kende hver en medarbejder til en mere overordnet ledelsesform? Eller du vil gerne finpudse, justere og udvikle din virksomhed mod nye mål og markeder?

Uanset, hvad du går og tumler med, så har du nu mulighed for at deltage i forretningsudviklingsforløbet RaketVækst, som er et særligt skræddersyet kursus med meget få deltagere og dygtige undervisere. Undervisningen er intens og konkret omkring lige præcis din virksomhed.

RaketVækst udbydes i samarbejde med Væksthus Sjælland som et tredages internat på det dejlige kursussted Johanneberg i Bakkebølle ved Vordingborg. Prisen er nonprofit kr. 4.500,- ekskl. moms og dækker alle omkostninger undtagen egen transport til og fra internatet.

Kurset er henvendt til alle ambitiøse virksomheder i Slagelse og Næstved kommuner. Der er begrænset antal pladser, og tilmelding foregår derfor efter først-til-mølle. Se mere om kursets indhold på bagsiden.

Vi glæder os til at byde velkommen.

TID

Onsdag den 4. oktober
-fredag den 6. oktober 2017

STED

Johanneberg
Hjaletvej 51
4760 Vordingborg

PRIS

Kr. 4.500,- ekskl. moms

INFO OG TILMELDING

Senest onsdag den 6. september 2017 på
www.naestvederhverv.dk/events/raket

Betalingsfrist fredag den 15. september
2017 via faktura.

SPØRGSMÅL

Kontakt chefkonsulent Lars Schak på
55 88 52 17 eller
lsc@naestvederhverv.dk

RAKETVÆKST INDHOLD

Vær forberedt på tre dage med et meget intensivt program fordelt på plenum og individuelle sessioner. RaketVækst indeholder desuden en-til-en opfølgingsmøder efter 2 uger, 2 måneder, 4 måneder og 6 måneder.

PLENUM

Det fælles program handler om målsætninger, strategier og handlingsplaner. Det handler om kunder, salg, markedsføring og professionelle indspark til din virksomhed.

INDIVIDUELT

I de individuelle sessioner med kursets konsulenter tager vi fat i netop de emner, som du i din virksomhed arbejder mest med eller har udfordringer eller muligheder indenfor.

Efter endt kursusforløb får du følgende med hjem:

- Fastlagt de vigtigste områder, der skal arbejdes på i din virksomhed
- Nedskrevne mål, der skal nås inden for de valgte områder
- En konkret nedskrevet strategi og handlingsplan for at nå målene
- Sparring og input på din virksomhed, dig selv og din ledelse
- Inspiration og det "spark i røven", som vi alle kan bruge en gang imellem
- Opfølgingsmøder 2 uger, 2 måneder, 4 måneder og 6 måneder efter kurset
- Mulighed for yderligere møder i gruppen og med konsulenterne

For at kunne deltage i RaketVækst skal du kunne nikke genkendende til en eller flere udfordringer inden for:

- Omsætning, likviditet og bundlinje
- Forretningsudvikling
- Kundeportefølje og marked
- Markedsføring og salg
- Medarbejdere og organisationen
- Rådgivere, sparringspartnere, bestyrelse
- Konkurrenter, leverandører og deres priser
- Administration, lagerstyring, IT og økonomistyring mv.
- Mål på både kort og længere sigt
- Strategi og konkrete handlingsplaner

UNDERVISERNE



Nils Hall Torgersen, forretningsudvikler

Nils Hall Torgersen har arbejdet med forretningsudvikling og strategi gennem hele sin karriere. Det har bragt ham vidt omkring – til bl.a. Nestlé, Levi Strauss og Junckers. I tiden som salgsansvarlig har han præsteret omsætningsfremgange på over 40 pct. og resultatfremgange på over 60 pct. årligt.



Søren Mikkelsen, vækstkonsulent

Søren Mikkelsen har arbejdet med forretningsudvikling i 25 år og har etableret nye virksomheder i det meste af Østeuropa og Sydeuropa. Erfaringen spænder vidt: Salgs- og marketingsdirektør i koncerner med salg til de fleste kontinenter, arbejdet i forlags- og legetøjsbranchen, egen virksomhed med salg af produkter (bl.a. e-handel) og ansvarlig for køb og salg af flere virksomheder.