



Online-utbildning: Affärsutveckling

Små och medelstora företag på landsbygden i Kalmar län erbjuds en online-utbildning inom affärsutveckling. Målet med utbildningen är att deltagarna ska få förståelse för vikten av en affärsplan samt hur man kan använda den till att utveckla verksamheten i sitt företag.

I utbildningen lägger vi fokus på att skapa en konkurrens- och handlingskraftig affärsplan. Målet med utbildningen är att deltagarna ska få förståelse för vikten av en affärsplan samt hur man kan använda den till att utveckla verksamheten i det egna företaget.

För vem?

Företagare eller medarbetare som vill få nya kunskaper, insikter & erfarenheter och stärka sin kompetens inom affärsutveckling. Utbildningen ingår i projekt Nya jobb och finansieras av Landsbygdsprogrammet och vänder sig till små och medelstora företag inom olika branscher på landsbygden (utanför tätorter om 3 000 invånare) i Kalmar län. Rådgivningen inom Nya jobb vänder sig inte till primärproduktionen.

Om utbildaren

Utbildningen genomförs av Peter & Partner Utbildning AB som arbetar med ett problembaserat/upplevelsebaserat lärande med beprövade metoder som anpassas efter deltagarnas förkunskaper och erfarenhet. Utbildningarna genomförs med kortare gemensamma genomgångar av teori, verktyg och praxis, där praktiska exempel ligger till grund för resonemanget.

Peter & Partner Utbildning, med säte i Jönköping, är ett utbildnings- och konsultföretag med fokus på att utveckla individer, företag och organisationer och har sedan starten 2009 utbildat ledare och medarbetare i ledarskap, projektledning och affärsutveckling.



Praktiska fakta

Datum/tid: Utbildningen genomförs online följande datum:

- 19 maj 2020, 09.00-12.00 (vi kopplar upp oss mot Skype 08.30)
- 26 maj 2020, 09.00-12.00
- 3 juni alt 5 juni 45 min individuell rådgivning enligt schema som distribueras efter del 1

Anmälan: annacarin.palsson@lansstyrelsen.se senast 11 maj 2020.

Plats/lokal: Skype

Kostnad: Deltagaravgiften är 500 kr/företag. Anmälan är bindande.

Mer information

Anna Carin Pålsson, projektledare
Telefon/mobil 010-223 83 34
E-post annacarin.palsson@lansstyrelsen.se



Europeiska jordbruksfonden för
landsbygdsutveckling: Europa
investerar i landsbygdsområden



Länsstyrelsen
Kalmar län



Program

Del 1, 19 maj OBS! vi kopplar upp kl 08.30 för att se att tekniken fungerar för alla.

09.00-12.00 **Var står jag idag?**

Vi tittar på var vår marknad finns, är det lokalt, närområde, nationellt eller internationellt? Kan vi öka vårt geografiska område eller ska vi kanske smalna av? Kan vi gå in i andra branscher med våra produkter? Vilka är våra kunder? Vad är det vi erbjuder som tillfredsställer deras behov?

Produkt/tjänst, sortiment och pris

Har vi det vår målgrupp efterfrågar? Om inte, ska vi ändra på vårt erbjudande eller ska vi se oss om efter en ny målgrupp?

12.00-13.00 **Lunch**

13.00-15.00 **Eget arbete för deltagarna, tillämpning av teori och verktyg.** Utbildaren finns tillgänglig för instruktioner, råd och konsultation.

Uppgift:

- Vilken är din målgrupp och geografiska marknad idag? Hur kan du öka den?
- Gör en konkurrensanalys på ditt företag.

15.00-16.00 **Gemensam frågestund och summering**

Alla deltagare får en affärsplansmall skickad till sig.

Del 2, 26 maj

9.00-12.00 **Nuläge**

Vi viktat oss mot våra konkurrenter. Vi använder oss av verktyget SWOT för att se våra styrkor och svagheter och vilka möjligheter och hot som finns.

Vision och mål och affärsidé

Målen ska vara både kortsiktiga och långsiktiga, kvantitativa och kvalitativa. Ett problem för små företag är att de ofta fokuserar på de kortsiktiga och kvantitativa målen och glömmer de långsiktiga och kvalitativa målen. De målen som är så viktiga för att skapa ett hållbart och långsiktigt företag och där man kontinuerligt stämmer av sin affärs- och marknadsplan. Världen förändras och det måste också vi göra.

12.00-13.00 **Lunch**



13.00-15.00 Eget arbete för deltagarna, tillämpning av teori och verktyg. Utbildaren finns tillgänglig för instruktioner, råd och konsultation.

Uppgift:

- Gör ditt företags SWOT.
- Formulera två kvantitativa mål och två kvalitativa mål för ditt företag. Försök att formulera en mening/kort text hur du vill att dina kunder ska beskriva er som företag. Kunderna är era bästa ambassadörer.

15.00-16.00 Gemensam frågestund och summering

Alla deltagare får en affärsplansmall skickad till sig.

Del 3, 3 juni alternativt 5 juni

09.00-16.00 Lärarledd individuell coachning.

Varje deltagande företag får minst 45 min återkoppling. Tid för individuell coachning bokas i samband med del 1.

