

High Potential

AFFÄRSUTVECKLINGSPROGRAM

Hur utvecklar vi våra kunders kunder och blir en oundgänglig leverantör?

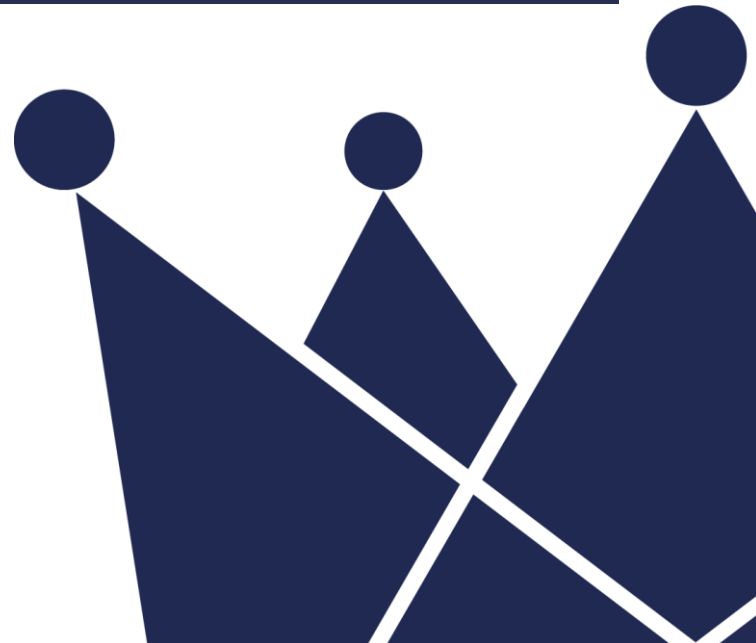
I High Potentials Affärsutvecklingsprogram är målet att få bättre förståelse för våra kunders värdekedja för att på så sätt förstå dem bättre och tillsammans med dem hitta nya affärsmöjligheter. Vad har våra kunder för strategi och hur väl stämmer den överens med vår egen?

I programmet har alla med sig ett eget kundcase där vi praktiskt får testa och öva på hur vi skapar en djupare förståelse och hur vi kan se nya möjligheter som ligger utanför vårt ordinarie erbjudande.

Gruppen blir varandras konsulter vilket medför att man får idéer, erfarenheter och kunskaper om andra branscher som kan vara till nytta för den egna verksamheten.

Det yttersta målet med allt som Mellansvenska Handelskammaren gör är att vara med och bidra till tillväxt i vår region. Vi medverkar till att konkurrenskraften hos våra medlemmar stärks genom att skapa bra förutsättningar för att driva bolag i Dalarna och Gävleborg. Vi förmedlar kunskap och kontakter – såväl lokalt som nationellt och internationellt.

Vårt utbildningsprogram High Potential har fått mycket höga betyg av samtliga deltagare som genomgått programmet. Här skapar vi nya insikter om oss själva, våra medarbetare och vårt ledarskap och vi utvecklar våra affärer.



High Potential Affärsutvecklingsprogram är en fristående fortsättning på High Potential Ledarskapsprogram. För att delta i fortsättningsprogrammet bör du ha en god bild av vilka utmaningar och styrkor du har som ledare.

Upplägg

Modul 1: Kundfokus

- Vad har kunden för strategi?
- Vad har kunden för utmaningar?
- Hur kan vi bidra till att kunden lyckas?
- Vilka utmaningar har mitt kundprojekt?

Modul 2: Kundens affärsmodell

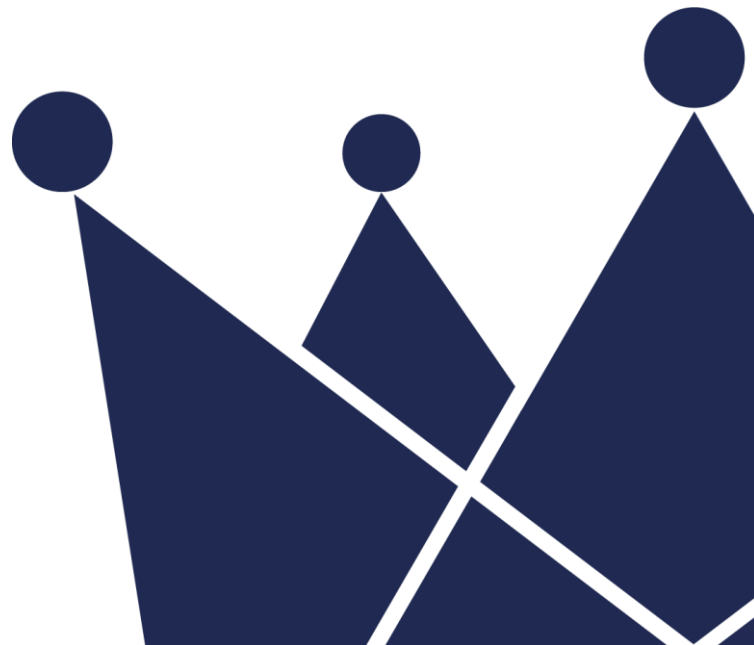
- Vad har kunden för affärsmodell och vad innebär det för oss?
- Hur ser värdekedjan ut för kunden och hur kan vi bidra till den?
- Kan vi jobba smartare?

Modul 3: Vinnande kultur och högpresterande team

- Vad är en vinnande kultur och hur bygger man en vinnande kultur?
- Motivation och drivkrafter hos högpresterande team?
- Hur bygger, utvecklar och utmanar jag mitt högpresterande team?

Modul 4: Hälsosamma ledare

- Vad är en hälsosam ledare?
- Hur påverkar du som ledare dina medarbetares välmående och prestation?
- Har du kollat temperaturen?



Antal träffar:

4 internatträffar, lunch till lunch

Datum 2018/19:

12-13 september, 17-18 oktober, 16-17 januari 2020 och 12-13 mars 2020.

Plats:

Tällbergsgården, Tällberg, Dalarna

Programavgift:

42 500 kr exkl. moms för medlemmar i Handelskammaren.

56 600 kr exkl. moms för icke medlemmar.

I kurspriset ingår mat, logi, kurslitteratur.

För mer information och anmälan

Kristina Snitt, Regionchef Dalarna

kristina.snitt@mellansvenskahandelskammaren.se

070-959 75 68

Johan Tunhult, Regionchef Gävleborg

johan.tunhult@mellansvenskahandelskammaren.se

070-385 00 56

