

# High Potential

## AFFÄRSUTVECKLINGSPROGRAM

### Hur utvecklar vi våra kunders kunder och blir en outhärlig leverantör?

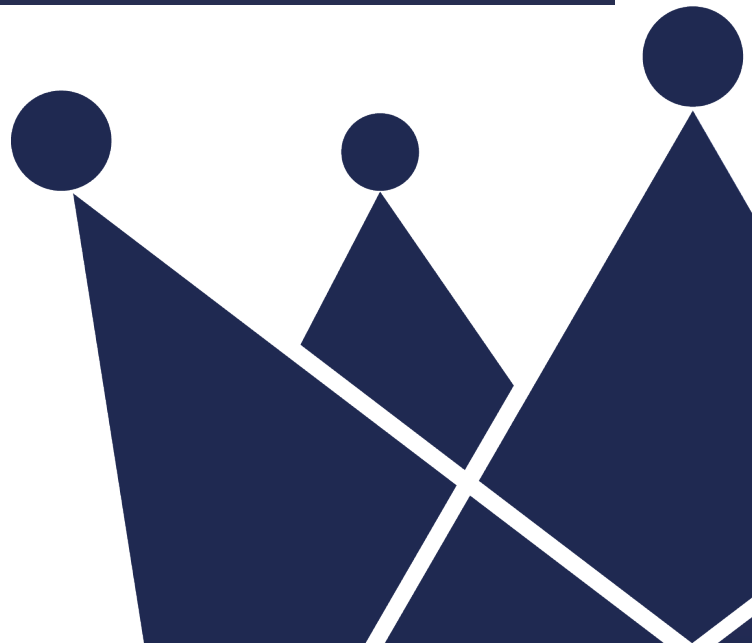
I High Potentials Affärsutvecklingsprogram är målet att få bättre förståelse för våra kunders värdekedja för att på så sätt förstå dem bättre och tillsammans med dem hitta nya affärsmöjligheter. Vad har våra kunder för strategi och hur väl stämmer den överens med vår egen?

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 – Med kunden i fokus

- Det första vi gör är att jobba med kundens strategi och dess utmaningar.
- En av de svåraste uppgifterna är att lära sig så mycket som möjligt om kunden och avväga om kundens strategi passar vår.
- Sedan utvecklar vi idéer som kan hjälpa kunden att lyckas och ser hur projektet kan utvecklas med de nya idéerna.

### Modul 2 – Kundens värdekedja och affärsmodell

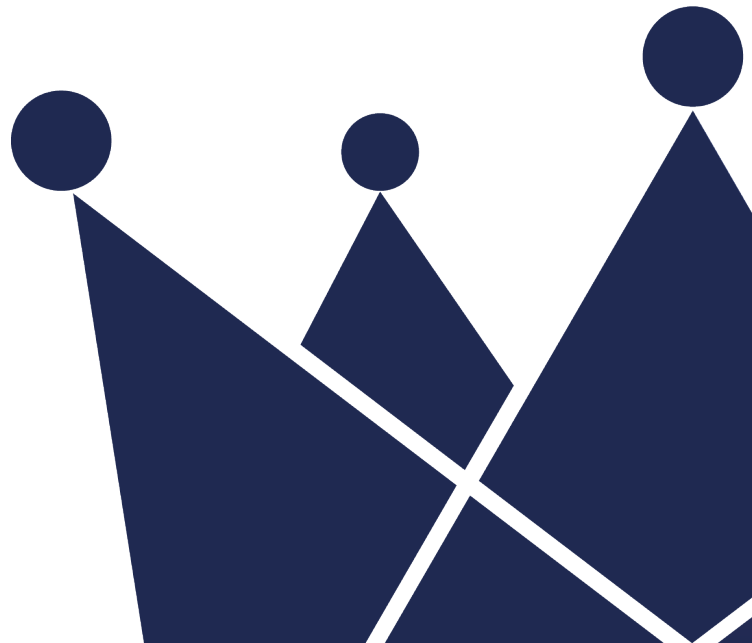
- Att förstå kundens värdekedja och hur kundens affärsmodell påverkar relationen mellan företagen är centralt för att kunna erbjuda produkter, tjänster och lösningar som ska passa.
- Här tränar vi på att skapa Vinn-Vinn situationer som ska gynna kunden och få kunden att känna förtroende.
- Slutligen skapar vi vårt business case som ska presenteras i nästa modul.

### Modul 3 – Investment manager

- I denna modul får du presentera ditt business case för en Investment Manager och du får omedelbar rådgivning.
- Kursledarna coachar dig avseende tydlighet i din affär och i presentationsteknik.
- Att sälja sin idé är en utmaning som vi alla behöver träna på.
- Vad gör din idé unik? På vilket sätt hjälper du kunden att lyckas med sin strategi/affärsplan? Vilken intjäningsförmåga har din idé?

### Modul 4 – Vinnande kultur, högpresterande team och hälsosamma ledare

- I den sista modulen så får deltagarna gå igenom hur de bygger intresse och kultur för sin idé.
- Hur ska teamet hemma tas sig an det nya arbetssättet och vilka beteenden blir avgörande för framgång?
- Hur bygger du som ledare trygghet för hög prestation och samtidigt undviker stress och press?



**Antal träffar:**

4 internatträffar, lunch till lunch

**Datum 2018/19:**

13-14 september, 25-26 oktober, 17-18 januari 2019 och 14-15 mars 2019.

**Plats:**

Tällbergsgården, Tällberg, Dalarna

**Programavgift:**

36 750 kr exkl. moms för medlemmar i Handelskammaren.

49 000 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](mailto:kristina.snitt@mellansvenskahandelskammaren.se)

070-959 75 68

Cecilia Hed Malmström, Regionchef Gävleborg

[cecilia.malmstrom@mellansvenskahandelskammaren.se](mailto:cecilia.malmstrom@mellansvenskahandelskammaren.se)

072-229 35 00

