

Taktik- och strategigrupper

Affärsutveckling, nätverk och ny energi



Strategisk affärsutveckling ”Smaka på” Blue Ocean Strategy

En praktisk utbildning och genomförandeprocess: Att skapa eget marknadsutrymme med ingen eller liten konkurrens?

Affärer och tillväxt.

Målgrupp: Ledare/chefer med ansvar för företagets framtida affärs- och strategiutveckling. Vill du utveckla ditt företag vidare med hjälp av nya rön och lära mer om metod, verktyg och hur du praktiskt arbetar med Blue Ocean Strategy för att skapa nya marknader?

De flesta marknader kännetecknas av kraftigt ökad konkurrens. Den stora utmaningen för framtiden är att skapa nya marknader som kännetecknas av ett liten eller ingen konkurrens. S.k. ”Blue Ocean” företag skapar nya marknadsutrymmen som ger både hög tillväxt och lönsamhet genom att erbjuda unika kundvärden till en lägre kostnad än branschstandard!

Genom att studera data från 150 företag i 30 branscher och egen praktisk konsultverksamhet har de välrenommerade professorerna Kim & Mauborgne observerat ett konsekvent mönster i det strategiska tänkandet för att skapa nya marknader – ”Blue Ocean Strategy – Skapa nya marknader utan konkurrens”.

Syftet är att lära och bygga vidare på andras erfarenheter, få nya infallsvinklar och reflektera över egna insatser. Med hjälp av kreativa verktyg och metoder kan ni åstadkomma mönsterbrytande tänkande och en förmåga att dra andra slutsatser än vad konkurrenterna gör.

Exempel på områden och frågeställningar:

- Hur utveckla morgondagens affärer utan att tappa fokus på dagens?
- Hur ändra nuvarande marknadsgränser för att skapa en ny marknad?
- Vilka är de analytiska verktygen och scheman och hur använder man dem?
- Hur har andra företag gjort? Genomgång av praktiska exempel, från olika branscher, på Blue Ocean företag
- Hur får man en kundinspirerad och innovativ strategiprocess?
- Hur kopplar man Blue Ocean processen med nuvarande strategiprocess?



Omfattning

- Utbildning - "Detta är Blue Ocean Strategy" 1 dag
- Smaka på processen -5 st 1/2 dagar på en 4 månadersperiod
upplägg halvdagar se sid 3
-3 st 2 tim coaching på företaget
- Deltagare -6 deltagare från 3 företag
- Samtalsledarledda möten -professionell mötesledning hos deltagarna
- Handelskammarens lokaler -enkelt och neutralt, bra för reflektion

Deltagaravgift

Utbildningsdagen 5.750 kr per deltagare

Smaka på processen 37.500 kr per företag (2 personer) (inkl coaching på företaget)

För av gruppen själv beslutade extra möten eller extraordinära kostnader för att anordna viss aktivitet under möte kan extra avgift behöva tas ut för att täcka den tillkommande självkostnaden, t ex reskostnader, logi, arvode till samtalsledare och/eller extern kompetens.

Sekretess

Sekretess för samtliga deltagare, samtalsledaren samt kammarens inblandade personal gäller i enlighet med separat undertecknad förbindelse.

Deltagande ger Dig bl a:

- ny insikt och förståelse (kunskap) i aktuella affärsutvecklande situationer
- möjlighet att utveckla egna kunderbudanden
- nu vet jag vad Blue Ocean Strategy är
- nya och bestående kontakter

Framtida strategiutveckling handlar om att skapa nytt land och inte att dela upp befintligt!

Vi kan erbjuda Dig en spännande kombination av affärsutveckling, nätverk och ny energi. Bra för såväl Dig som Ditt företag.

Varmt välkommen!



Per Jernow

Ansvarig Taktik- och strategigrupper

031-83 59 14 per.jernow@handelskammaren.net



”Smaka på” - Blue Ocean Strategy

Utbildningsdag genomförs innan möte1



Tidsperiod av 4 månader

