



NyföretagarCentrum
Lidingö

Ta ditt företag Mot Nya Höjder!

Vill du expandera och få mer fart på affärerna?

Då är du välkommen till vårt program med huvudinriktning på ledarskap, expansion och marknadsföring.

Mot Nya Höjder ger dig förutsättningarna för en framgångsrik expansion. Med våra handfasta verktyg varvade med praktiska workshopar och kreativa dialoger får du både kunskap och inspiration att ta ditt företag Mot Nya Höjder.

Programmet löper under 4 månader och omfattar 6 träffar med start 30 augusti (Kurs 1) och 9 september (Kurs 2).

Pris: 6 900: - + moms (starkt subventionerat av Entreprenör Stockholm)

Bokar du före 20/6 får du 1 000: - i boka tidigt rabatt och betalar bara 5 900: - + moms

Kursen vänder sig till kvinnor inom Stockholms län med minst en anställd och som vill växa och nå nya mål. Ett visst antal av platserna är vikta speciellt för dig med utländsk bakgrund. Kursen är ett led i Regeringens arbete att få fler lönsamma företag som drivs av kvinnor.

Kursplan

Teori och praktik varvas med verksamhetsnära diskussioner av deltagarnas egna verksamheter. Deltagarna får en konkret verktygslåda innefattande:

- Praktisk kommunikation - att nå olika målgrupper
- Marknadsföring – PR - nya marknader
- Affärsstrategier - omvärldsanalys
- Genomlysning av affärsidé - erbjudande
- Konsten att nätverka – styrelsearbete
- Ledarskap – att leda sig själv och andra

Kursens utgångspunkt är dig och ditt företag. vi kommer att arbeta mycket med hur du ska föra ut din affärsidé till din målgrupp och hur väl din affärsidé är förankrad i dig själv. Du driver processen - vi ger dig verktygen. Varje träff avslutas med en hemuppgift till nästa gång och startar med en reflektion/uppsummering från förra gången.

Din bokning vill vi ha senast **2010-08-20** till: lidingo@nyforetagarcentrum.se

Anmälan är bindande och kursavgiften faktureras innan kursen startar. För frågor och anmälan kontakta: lidingo@nyforetagarcentrum.se, Marie Bohlin 0705 100 153





NyföretagarCentrum
Lidingö

Kursansvarig: Lidingö Nyföretagarcentrum

Medverkande:

Marie Bohlin, Ellgiza

Marie har över 20 års erfarenhet av projektledning, marknadsföring, försäljning, affärsutveckling och utbildning, i första hand inom svensk industri. Sen fem år tillbaka driver hon kommunikationsföretaget Ellgiza som hjälper individer och grupper att utvecklas.
www.ellgiza.se

Anita Jekander, Jekander Media

Anita har mer än 30 års erfarenhet av kommunikation, TV och radio, varav 25 år som journalist och 9 år som konsult/rådgivare. Hon håller kurser och seminarier i presentationsteknik, kommunikation, retorik, kvinnor och mäns beteenden, förväntningar och fördomar. Arbetar bland annat med kommunikationsfrågor rörande jämställdhet inom olika grupper samt affärsutveckling för företagande kvinnor. www.jekandermedia.se

Anna Edengård, Stilla Rum

Anna har mer än 25 års erfarenhet inom HR, utbildning, kommunikation och ledarskap. Verkar idag som organisationskonsult, samtalsterapeut och handledare/rådgivare. VD för Ledartränarna AB och driver Stilla Rum, som arbetar med reflektion och dialog i näringslivet. Tror på mänskliga möten, dialog och människans inneboende drivkraft och längtan att finna mening och verka utifrån sitt syfte. Har bland annat utvecklat och varit huvudlärare för Huma Novas utbildningsprogram för organisationskonsulter. www.stillarum.se

Margareta Brathén

Lång och gedigen erfarenhet från bank- och finanssektorn, där jag arbetat med allt från riskrelaterade frågor till försäljning/marknadsföring och produktutveckling. Är idag verksam som konsult med inriktning på affärsutveckling i små- och medelstora företag. Utbildar inom projektledning, ledarskap och kund- och servicearbete.

Om Oss

Vår grundfilosofi är en pedagogik som bidrar till att utveckla varje individs potential. Vi arbetar med upplevelsebaserad inläring, vilket innebär att vi varvar konkreta upplevelser med reflektion, teori och att praktisk handling. Varje träff avslutas med en hemuppgift till nästa gång samt startar med en reflektion/uppsummering från förra gången.



NyföretagarCentrum
Lidingö

Datum Kurs 1	Datum Kurs 2	Innehåll	Tid	Medverkande
30/8	9/9	Affärsidén Förväntningar - mål Varumärke - värdegrund Mitt erbjudande/produkt	9 - 16	Marie Bohlin Anna Edengård Anita Jekander
13/9	23/9	Att expandera Ledarskap vid tillväxt Jag som företagsledare Drivkrafter, vilja och hinder Konflikthantering	9 - 16	Marie Bohlin Anna Edengård
14/9	24/9	Att nå marknaden Marknads-/affärsstrategi Omvärldsanalys Försäljning Presentationsteknik- och retorik	9 - 16	Marie Bohlin Anita Jekander
4/10	14/10	Affärsmässighet Styrelsen som stöd Affärsjuridik Finansiering	9 - 16	Marie Bohlin Margareta Brathén Gästföreläsare
18 alt. 19/10	27 alt. 28/10	Fördjupning (välj 2 av nedanstående) 1. Styrelser nytta/arbete 2. Finansiering 3. Konflikthantering 4. Marknadsföring/försäljning 5. Personal - lagar och regler 6. Ledarskap i praktiken 7. Presentationsteknik	9 - 16	Marie Bohlin Anna Edengård Anita Jekander Margareta Brathén
8/11	15/11	Uppföljning	16 - 19	Marie Bohlin Anna Edengård Anita Jekander Margareta Brathén