

Ett managementprogram
Baserat på erfarenheter från ledare
inom snabbväxande företag.

BLOCK 1 4-6 MAJ 2010

TILLVÄXTENS EGENVÄRDE & "TIDSMONOPOLET"

- Belyser egenvärdet med tillväxt och ledarens roll i tillväxtföretag.
- Vilka är framgångsfaktorerna generellt i tillväxtföretag?
- Vi lär känna varandra och varandras bolag.
- Hur man skapar och vidmakthåller ett "Tidsmonopol" – tidsförsprång och lyft?
- Vikten av ett smalt fokus och vägen dit.
- Hur man bryter branschlogiken och skapar marknad.
- "Second Mover" – strategier och moteld.

BLOCK 3 16-17 SEPTEMBER 2010

RESURSSTRATEGI/OUTSOURCING & FINANSIERING

- Resursstrategi för tillväxt – optimera effektivitet OCH flexibilitet som klarar tillväxtens krav på snabbhet TTM, TT och ger kontroll över flöden, likviditet, kundbas mm.
 1. Supply chain – rollen i värdekedjan, var tjänar ni pengar?
 2. Outsourcing: fördel samt fallor med outsourcing för tillväxtföretag. Vad skall outsourceas, rätt outsourcing i olika faser på tillväxtkurvan.
 3. Resursstrategi i tjänsteföretag?
- Lämpliga styrmodeller med bl a nyckeltal för snabb tillväxt och kreativ finansiering.

BLOCK 2 8-9 JUNI 2010

STYRMEDEL & LEDARSKAP

- Tidseffektiva styrmedel i snabbväxande företag.
- Vikten av symboliskt ledarskap.
- Hur arbetar tillväxtföretag effektivt med övergripande mål samt mål på individnivå.
- Hur man tar fram och stärker kulturen genom tydliga värderingar i företaget?
- Hur man kopplar värderingarna till företagets affär.

BLOCK 4 6-7 OKTOBER 2010

TILLVÄXTORGANISATIONEN

- Kännetecknen för hur man organiserar ett tillväxtföretag.
- Hur man bevarar kulturen under snabb expansion.
- Hur rekryterar man med utgångspunkt från gemensamma värderingar, både under låg och högkonjunktur.
- Hur man bygger en effektiv ledningsgrupp
- "Rebellledaren" – ledarprofilen för tillväxtföretag.

BLOCK 5 10-11 NOVEMBER 2010

MARKNADSSTRATEGIER & INTERNATIONALISERING

- Genomgång av de olika faser som försprånget, "Tidsmonopolet", består av. Vilken strategi ger framgång i respektive fas? Vad krävs av en ledning i respektive fas?
- Hur internationalisering sker i tillväxtföretag. Vilka delar i konceptet skall man ta med sig vid en utlandsetablering – huvudprodukter/tjänster eller stödjande produkter/tjänster? Hur säkrar man företagskulturen och varumärket?

BLOCK 6 8-9 DECEMBER 2010

BYGGA ERBJUDANDET & SKAPA SÄLJKRAFT

- Hur bygga totalerbjudandet mot kund "Produktblomman" med imageskapandet, och fönsteröppnandet.
- Skillnaden mellan att skapa marknad genom att konvertera kunderna och traditionellt sälj.
- Hur bygger man en effektiv säljmaskin – belöningssystem, balans av "hunters" och "farmers".
- Hur skapa en säljkultur där alla är engagerade i kunderna och ger sitt bidrag i säljprocessen?

BLOCK 7 19-20 JANUARI 2011

TILLVÄXTBAROMETERN

- Vi använder analysverktyget "Tillväxtbarometern" för att träna förmågan att analysera värdföretagets samt det egna företagets tillväxtförutsättningar.
- De tidigare blockens moment vävs samman och vi tränar förmågan att sätta saker i sitt sammanhang.

BLOCK 8 17 MARS 2011

UPPFÖLJNING OCH TILLVÄXTENS FÄLLOR

- Uppföljning
- Repetition
- Tillväxtens fällor

PRIS

Programavgiften för en deltagare är SEK 127 000 kr exklusive moms, boende och resor. I priset ingår dokumentation, mat och litteratur samt åtta timmar med coach (personlig, mentor eller affärscoach).

Önskemål om kompetensen hos coachen samt upplägget av coachningen lämnas av deltagarna. Så långt möjligt försöker Ahrens att matcha coachförslagen mot önskemålen. Timmarna kan användas enskilt (affärscoachning, mentorsamtal eller för personliga ledarskapet) eller t ex i ledningsgrupp vid ett tillfälle eller uppdelat på kortare sessioner.

Utbildningsblocken körs i internatform d v s alla deltagare bor på av Ahrens bokade boende.

Vi vet att sannolikheten för att lyckas med tillväxtarbete och åstadkomma bestående förändringar ökar om flera personer från samma företag medverkar i programmet och/eller blir involverade. Vi erbjuder därför paketlösningar med programdeltagande, företagsanalys, företagsinterna seminarier, skarp projektcoachning m m för att sprida tillväxtkraften inom organisationen – kontakta oss.

FÖR ANMÄLAN

Först till kvarn gäller för anmälan. Programmet lägger stor vikt vid deltagarnas verklighet så öppenhet i gruppen är mycket viktig. I det fall vi misstänker konkurrenssituation mellan deltagande företag ges företräde till först anmäld. Senare anmäld deltagare erbjuds plats på nästkommande program. För ytterligare information och anmälningsformulär - kontakta

Ahrens Rapid Growth på 040-611 0150 eller Lennart Bengtsson 0709-67 96 11