



Brancheorganisation
for den danske
vejgodstransport

Ejerledelse

*- et praksisorienteret ledelsesforløb
i samarbejde med ITD og IBC*

IBC



Ejerledelse

Små og mellemstore virksomheder (SMV'er) er ryggraden i dansk økonomi, med en andel på 80 - 85 % af de private virksomheder. Styrken i deres konkurrenceevne og produktivitet samt vækstpotentiale er ofte bundet til ejeren, som er øverste leder af virksomheden.

Udfordringer i ejerledede virksomheder: *En analyse fra Deloitte anno 2015*

Flere virksomheder har overskud end tidligere, men det er kun 58% der har overskud 3 år i træk, og ca. 13% af virksomhederne er i forhøjet risiko for konkurs i det kommende år.

Overskudsgraden udgør i gennemsnit 4,9%, hvilket er et fald fra 5,5% i 2014. Niveaueet på ca. 5% er generelt set lavt, og viser at der ikke er meget, der skal gå galt, før et overskud vendes til et underskud

De bedste tjener 3 gange mere end gennemsnittet De bedst indtjenende virksomheder har en klar strategi, differentierer sig fra deres konkurrenter og styrer risici og økonomi.

Lønomsætningen pr. omsætningskrone er lavest hos dem der tjener mest, de har mao. en højere effektivitet og produktivitet end gennemsnittet.

Det går bedre, men der er fortsat plads til forbedring.

Ejerledelse

Med uddannelsen Ejerledelse får du en dynamisk og praksisorienteret uddannelse, hvor du lærer at håndtere og facilitere dagligdagens ledelsesopgaver. Du arbejder med ledelse, salg, kommunikation og balanceret forretningsdrift.

Forløbet afvikles over 6 gange, første dag og sidste dag er hele dage. Undervisningen er praksisnær og veksler mellem teori, praktiske opgaver og egne cases.

Deltagerne bliver udfordret i forhold til, hvordan tankerne fra modulerne kan bruges og implementeres hjemme i virksomheden i praksis.

I forbindelse med modul 1 og 2 udleveres en personlig køreplan med konkrete opgaver til de enkelte moduler og til hjemmearbejde mellem modulerne.

Tilmelding og mere information om uddannelsen:

<http://www.itd.dk/uddannelse/>

Kontakt:

For yderligere information om kurset kontakt Jørgen Smed, tel. 7367 4567, mail: js@itd.dk

Ejerledelse

Et praksisorienteret ledelsesforløb i samarbejde med ITD og IBC

FORÅR 2017

8/2	kl. 11.30-15.30	Kick-Off møde v/ITD og IBC
22/2	kl. 08.30-16.30	Modul 1+2
8/3	kl. 11.30-15.30	Modul 3
22/3	kl. 11.30-15.30	Modul 4
5/4	kl. 11.30-15.30	Modul 5
19/4	kl. 11.30-15.30	Modul 6
3/5	kl. 08.30-16.30	Modul 7-8

EFTERÅR 2017

13/9	kl. 11.30-15.30	KICK-OFF
27/9	kl. 08.30-16.30	Modul 1+2
11/10	kl. 11.30-15.30	Modul 3
25/10	kl. 11.30-15.30	Modul 4
8/11	kl. 11.30-15.30	Modul 5
22/11	kl. 11.30-15.30	Modul 6
6/12	kl. 08.30-16.30	Modul 7+8

Varighed: 8 Moduler, over 3 mdr.

Pris for uddannelsen: DKK 13.200 excl. moms per deltager.

Prisen dækker undervisning, materialer samt forplejning.

Tilkøb: DISC-personprofil

Pris pakke A: DKK 1.995

Pakke A indeholder DISC personprofil analyse inkl. 4 rapporter

Pris pakke B: DKK 2.995

Pakke B indeholder DISC personprofil analyse inkl. 4 rapporter samt personlig tilbagemelding/ coaching på udviklingsområder.

Praktisk information:

Uddannelsen afvikles på Innovationsfabrikken, Birkemosevej 1, 6000 Kolding i inspirerende og indbydende rammer.





Indhold: (se oversigt på bagsiden)

Balanceret ledelse - modul 1-4

Udbytte:

Efter den praksisorienterede uddannelse kan deltageren anvende relevante ledelsesværktøjer situationsbestemt, herunder uddelegere ansvar, kompetencer og opgaver i forhold til den enkelte medarbejders aktuelle behov. Deltageren kan desuden skabe trivsel og motivation samt øge effektivitet og produktivitet, uden at det resulterer i stress og mistrivsel.

Modul 1: Målsætninger for virksomheden. 1/2 dag - afvikles sammen med modul 2 på en dag

Der stilles skarpt på virksomhedens overordnede målsætning og hvordan den omsættes til praksis gennem konkrete delmål og udviklingsområder

Modul 2: Ledelsesværktøjer (del I). 1/2 dag - afvikles sammen med modul 1 på en dag

Der sættes fokus på lederens egne ressourcer og kompetenceudvikling. Med udgangspunkt i DiSC profilen kortlægges styrker og udviklingsområder i lederrollen.

Modul 3: Opgavestyring og prioritering - en effektiv arbejdsdag (1/2 dag)

Tidsrøverne sættes under lup og der arbejdes med konkrete prioriteringsværktøjer i forhold til egne og virksomhedens KSF'er (Kritiske Succes Faktorer)

Modul 4: Ledelsesværktøjer (del II, 1/2 dag)

Med udgangspunkt i teorierne bag "Hverdagsledelse" arbejdes der med lederadfærd i forhold til team og medarbejderudvikling.

I forbindelse med modul 1 og 2 udleveres en personlig køreplan med konkrete opgaver til de enkelte moduler og til hjemmearbejde mellem modulerne.

Balanceret drift - modul 5-8

Udbytte:

Efter uddannelsen kan du arbejde med de forskellige omkostningstypers indflydelse på virksomhedens indtjening og nøgletal (KPI'er), samt hvordan rabatstrukturer til forskellige kundegrupper påvirker indtjeningen. Du lærer at bruge regneark til at teste forskellige økonomiske handlinger.

Modul 5: Kundelojalitet gennem salg og service (1/2 dag)

Der arbejdes med segmentering af kunder og definition af ønskekunder. Herunder hvilke tiltag der kan gøres, for at fastholde kunderne, gøre dem loyale og opnå flere henvisninger til den daglige forretning.

Modul 6: Marketing og sociale medier som kundeplatform (1/2 dag)

Kunderne er også online. Vi ser på virksomhedens "digitale beredskab" og arbejder med konkrete eksempler på hvordan de sociale medier kan bruges aktivt til salg og service.

Modul 7: Prissætning og forhandling. 1/2 dag - afvikles sammen med modul 8 på en dag

Tilbudsgivning og prisforhandlinger er afgørende for projekters indtjening. Vi arbejder med cost benefit beregninger, god tilbudsgivning og konkrete eksempler på forhandlingsteknikker.

Modul 8: Balanceret salg - pipelinestyring og forecast 1/2 dag - afvikles sammen med modul 7 på en dag

Økonomiske nøgletal og måltal (KPI'er) er vigtige for at sikre en stabil omsætning, året rundt. Vi arbejder med nøgle- og måltal og introducerer et konkret redskab til at styre virksomheden gennem året i balance.

Indholdsoversigt

