

Netværkstilbud fra Væksthus Nordjylland!

Der bliver netværket som aldrig før i det nordjyske erhvervsliv. På tværs af fag, branche og profession deles viden og erfaring, så vi alle sammen kan blive lidt bedre til det, vi laver.

Væksthus Nordjyllands opgave er at understøtte og forbedre væksten hos de nordjyske virksomheder, og et af midlerne hertil er fokus på vækst via en øget salgs- og markedsføringsindsats - altså at virksomheden og medarbejderne får ny viden og inspiration til at få sat gang i salget.

Vi arbejder i øjeblikket med vækstprogrammet Flere Virksomheder i Vækst, som har et samlet budget på 113 mio. kr. Et af indsatsområderne i programmet hedder Kompetenceudvikling i netværk, og formålet er blandt andet at hjælpe med at opstarte forskellige professionelle netværk af virksomhedsledere og ansatte inden for temaer, som kan være med til at skabe og understøtte vækst i nordjyske virksomheder.

I denne folder har vi et konkret netværkstilbud til dig, og i den kommende periode vil vi præsentere flere netværkstilbud under forskellige temaer.

Er du interesseret, så kontakt dit lokale erhvervskontor eller undertegnede. Du kan også læse mere på www.vhnordjylland.dk.

Med venlig hilsen
Væksthus Nordjylland

Rikke Larsen
Vækstkonsulent



www.vhnordjylland.dk

Om netværk

Ledende forskere inden for HR og ledelse beskriver netværk som fremtidens største magtfaktor. Den, der har viden, har magt – og den, som har et godt netværk, har adgang til viden. Har du brug for en bestemt viden, eller står du med en bestemt udfordring, så går den nemmeste og billigste vej gennem et godt netværk.

Ifølge amerikanske undersøgelser er netværk stærkest inden for et afgrænset område, hvor der er relativt få led fra top til bund og fra højre til venstre. Nordjylland er et eksempel på et sådant område, og derfor har vi en enestående chance for at vækste gennem netværk.

Væksthus Nordjylland er en af Nordjyllands kraftigste netværksmotorer, og vi ser et stort potentiale i etableringen af forskellige nordjyske netværk.

Kontakt dit lokale erhvervskontor eller Væksthus Nordjylland på tlf.

70 15 16 18

- eller væstkonsulent Rikke Larsen fra Væksthus Nordjylland på tlf. 96 35 44 29 eller på rl@vhnordjylland.dk.



Vækst med

RULE BREAKING STRATEGY®

- vend din strategi
på hovedet og vind
kunderne



Skab vækst med en Rule Breaking Strategy®

Har din virksomhed en attraktiv position på markedet? Skiller den sig ud? Eller kæmper den indædt i midten af konkurrencezonen med produkter og tiltag, der til forveksling ligner konkurrenternes?

”Skab vækst med en Rule Breaking Strategy®” er et intensivt strategiforløb, der lærer virksomheder at udfordre, og måske tilmed bryde, de uskrevede spilleregler i sin branche. Afdække skjulte konkurrencemæssige faktorer, udtænke nye idéer og forme tiltag, så der kan erobres en ny og stærkere plads på markedet.

Metoden er enkel og baseret på succesfulde forløb i både mindre virksomheder og store internationale koncerner. Rule Breaking Strategy blev i 2009 udgivet som bog på Børsens Forlag (L&R Business).

FORMÅL

Anja Krogh Sondrup, strategisk udviklingskonsulent og indehaver af konsulenthuset IDEA-POINT, er en af skaberne af Rule Breaking Strategy. I samarbejde med Væksthus Nordjylland leder hun netværksforløbet og guider de deltagende virksomheder hele vejen igennem processen fra systematisk idégenerering – over udvælgelse og effektiv forstærkning af de bedste strategiske muligheder. Erik Poulstrup fra rådgivningsvirksomheden ASCENDING medvirker i forløbet med fokus på en stærk økonomisk kortlægning af virksomhederne og professionel støtte under implementeringen.

Ønsket med forløbet er at få virksomheder til at bryde med vanetænkningen – men på så struktureret og enkel en måde, at det er muligt at komme frem til realistiske tiltag, som endnu ikke er set i branchen og derfor vil bevirke, at virksomheden opnår konkurrencefordele.

Målet er at skabe unikke forretningsidéer til etablering af nyt eller nytænkning af eksisterende forretningskoncept - og planer for, hvordan de nye ideer sættes i drift og skaber øget vækst.

FORLØBET - FRA IDÉ TIL IMPLEMENTERING

Som deltager føres din virksomhed gennem et forløb med inspirationscases, workshops og teoretisk indsigt i værdien ved at rule breake. Der arbejdes konkret med at bryde spillereglerne i egen branche. De stærkeste muligheder valideres og konkretiseres. Forløbet afsluttes med en plan for implementering og opfølgingsmøder i de enkelte virksomheder.

1. Hjemmeopgave
2. Opstart [Fælles heldagsseminar]
3. Interview og kortlægning af virksomhedens problemstillinger
4. Workshop I – Diagnose og idégenerering
5. Workshop II - Konkretisering og validering
6. Præsentation af de valgte strategier [Fælles heldagsseminar]
7. Support til implementering med afsluttende netværksmøde

Der forventes aktiv involvering og videndeling på tværs af de deltagende virksomheder. Som en del af forløbet forpligter hver virksomhed sig til at deltage i en af de andre virksomheders workshop 1, hvor den strategiske innovation finder sted.

I hele netværket deltager kun én virksomhed pr. branche af hensyn til gensidig fortrolighed.

Forløbet er opbygget over How-To-Rule-Break forløbets 9 trin, hvor virksomheder lærer at diagnosticere/analysere sit marked og generere idéer ved at søge målrettet og relevant inspiration i andre brancher.



Anja Krogh Sondrup
Strategikonsulent og indehaver
af konsulenthuset IDEAPOINT.

Anja har hele sit arbejdsliv arbejdet med innovation, strategi og forretningsudvikling for kunder som Sonofon/Telenor, BP Castrol, KR Wind, Netto m.fl.



Erik Poulstrup
Forretningsudvikler og
projektleder fra rådgivnings-
virksomheden ASCENDING.

Erik har en mastergrad i ressourceforvaltning og i virksomhedsjura og er eksamineret projektleder.



Der arbejdes undervejs med Rule Breaking Strategy® værktøjer som: Positioneringskort, Dit branchelandskab, IDEA Board og Måling af strategisk potentiale. Se og læs mere om værktøjerne på www.ideapoint.dk

MÅLGRUPPE

Målgruppen for netværksforløbet er virksomhedsejere, direktører, ledere og personer, der ønsker at fremstå som frontløbere i en positiv udviklingsproces. Det anbefales, at minimum 3 personer fra virksomheden deltager i de interne workshops for at opnå det optimale udbytte, men er ikke et krav. Virksomheden skal opfylde EU's krav til SMV-virksomheder.

FACILITATORER

Strategikonsulent og forfatter Anja Krogh Sondrup.
Projektleder og forretningsudvikler Erik Poulstrup.

DELTAGERBETALING

Netværksforløbet koster kr. 14.100 pr. deltagende virksomhed samt 250 timer pr. virksomhed som timemedfinansiering. Derudover en fast udgift på kr. 1.750 til materialer.

START OG TILMELDING

Forventet start i december 2010.

Tilmelding til netværksforløbet skal ske senest ved udgangen af november 2010 ved udfyldelse af tilmeldingsskema. Skemaet kan rekvireres ved Anja K. Sondrup på telefon 41 100 200 - eller ved Erik Poulstrup på telefon 61 608 178 eller erik@ascending.dk

Tilmeldingsskemaet kan også downloades på www.vhnordjylland.dk