

ME — D — STRØM

→
→
→
→
KURSUS
SEKRETARIAT



til DIN virksomhed

STRØMSTYRKE til DIN virksomhed

Strømstyrke er titlen på et 9 måneders kompetenceudviklingsforløb for kreative iværksættere, der har været i gang i 1-5 år

→ HVAD

er Strømstyrke for dig?

Med Strømstyrke løfter du DIN virksomhed til det næste niveau. Målet er at forbedre dine lederkompetencer og virksomhedens bundlinje gennem træning i strategisk ledelse, innovation, salg, netværk samt branding og kommunikation – og så en masse impulsive overraskelser undervejs.

→ DU FÅR

viden, inspiration og lederkompetencer

- Forløbet giver overblik, innovativ inspiration, kundeforståelse, udviklingsredskaber og oplevelser
- Et professionelt team af undervisere med teoretisk og praktisk erfaring giver dig indsigt og sparring
- En coach er din fortrolige back up undervejs
- Du kan deltage i 12 moduler og 4 netværksarrangementer i løbet af de 9 måneder
- Du kan frit supplere med valgfag under hele forløbet
- Du bliver fra start en del af et netværk af kreative iværksættere i hele Region Syddanmark

→ HER ER

dit udbytte

- Du får redskaber til at skærpe profilen på din forretning og dine produkter
- Du får værktøjer til at sælge og brande dig og din virksomhed
- Du udvikler dig selv og får et kick af at være med
- Du finder interessante mennesker at sparre med, også efter forløbet
- Du udvider virksomhedens vækstmuligheder gennem netværk og muligheden for professionelle samarbejder

Deltagernes investering i forløbet bliver deres tid, da Medstrøm er støttet med 35 mio. kr. af EU Socialfondsmidler og regionale erhvervsudviklingsmidler.



TRESPORET vej til vækst

NETVÆRK

Vores netværksevents kitter udviklingsforløbet sammen og giver dit hold en ekstra ladning energi med mulighed for netværk, også på tværs af regionens hold.

MODULER

Den faglige energiindsprøjtning til dig og din virksomhed. Modulerne integrerer fagene ledelse og strategi, innovation, salg samt branding og kommunikation.

VALGFAG

Valgfag vil fungere som en ekstra opladning undervejs i forløbet. Så sug til dig der, hvor de matcher din plan og løfter dine kompetencer bedst. Eksempler på valgfag:

FORÅR

1 **Startskuddet** 1 aften
For dit hold

1 **Gamestart** 1 dag
Udgangspunkt, udfordring, mød din coach

Webside optimering
Nye teknologier og søgemaskineoptimering

SOMMER

2 **Midtvejspulsen** 1 aften
For dit hold

2 **Gameplan** 1 dag
Mål, struktur, personlig profil

3 **Innovation & udvikling** 1 dag
Udvikling, innovation, potentiale, værdi

Aftaler der holder
Om samarbejdsaftaler & leverandøraftaler

4 **Personligt salg** 1 dag
Salgsproces, prisforhandling

5 **Pipeline** 1 dag
Salgs mål, struktur på processen

Sociale medier
Hvordan gør du din business synlig på nettet

EFTERÅR

3 **Strategisk netværk** 1 dag
For alle hold

6 **Salg & kropssprog** 1 dag
Mødet med kunden

7 **Gearskifte** 1 dag
Selvledelse og ledelse i de forskellige udviklings- og livsfaser

Omsætningstjek
Overblik over økonomien i din virksomhed

8 **Samarbejder & partnerskaber** 1 dag
Værdien af samarbejder, partnerskaber og kolleger

9 **Knivskarpe produkter** 1 dag
Produkthylden, potentiale, udvikling og ressourcer

Prissætning & forhandling
Praktisk og professionel træning

VINTER

4 **Evaluerings** 1 aften
For dit hold

10 **Branding & kommunikation** 1 dag
Fortællingen, værdiskabelsen, elevatortalen

11 **Over målstregen** 1 dag
Refleksion over læringsrejsen, træning af pitch

12 **Ind til eksperterne** 1 dag
Pitchet, den nye forretningsplan

NETVÆRK

Events og overraskelser, der kitter udviklingsforløbet sammen

- 1 Startskuddet**

Vi åbner med en feststemt aften for dit hold. Her får du overblik over forløbets tre hovedspor, coachmuligheden samt den fælles digitale platform. Vi laver en kort pitch-runde og afstemmer forventninger og skyder "rejsen" i gang.
- 2 Midtvejspulsen**

Du mødes med dit hold for at gøre status på forløbet og dit udbytte. Matcher det forventningerne, og er der grund til i din virksomhed at justere kursen? Vær forberedt på en både konstruktiv og overraskende aften.
- 3 Strategisk netværk**

Alle hold på tværs af Region Syddanmark samles til en stor matchmaking event, som samtidig træner dig i at arbejde strategisk med din måde at netværke på. Det handler om kortlægning af dit netværk, budgettering af din indsats og bevidst op- eller nedprioritering af dine netværksaktiviteter.
- 4 Evaluering**

Du mødes med dit hold for at opsummere på læringen af den fælles rejse. Du har fået redskaber, oplevelser og nye bekendtskaber. Hvordan har det udviklet dig og din virksomhed? Hvad vil du gøre for at fortsætte udviklingen? Og hvad er dine nye mål?



MODULER

Den faglige energiindsprøjtning til dig og din virksomhed. Modulerne integrerer fagene ledelse og strategi, innovation, salg samt branding og kommunikation

- 1 Gamestart**

Du lærer om virksomhedsudvikling via værktøjet "Væksthjulet", og undervisere, coaches, erhvervschefer og konsulenter fra Væksthus Syddanmark er klar til sparring for at afklare dine styrker og udviklingsmuligheder.
- 2 Gameplan**

Dine kompetencer, ideer og personlighed er kernen til udviklingen, og derfor arbejder vi med profilttest, personlig tidsstyring, styrker og barrierer. Du skærper visionen for DIN virksomhed 3-5 år ud i fremtiden, og gør målene overskuelige i gameplanen.
- 3 Innovation & udvikling**

Vi retter spotlyset mod det fundament af kompetencer og faglighed din forretning bygges på og vi ser på drømmekundernes behov, for at kunne skærpe produktporteføljen. Du får værktøjer til at identificere potentialer for innovation og udvikling i din forretning, så du kan lave en plan for realiseringen.
- 4 Personligt salg**

Hvordan har du det med personligt salg? Du lærer om den klassiske salgsproces, og du får tid til at finde DIN måde at sælge på. Vi træner salgsdialogen, prisforhandlingen og indvendingsbehandlingen i en åben og tryk atmosfære.
- 5 Pipeline**

Vækst kræver løbende tilgang af kunder og opgaver. Vi skærper fokus på målgrupper, og du sætter mål for din indtjening. Du får værktøjer til at prioritere din indsats, sætte salgsprocessen i system og få skabt en velsmurt pipeline.
- 6 Salg & kropssprog**

Vi sætter fokus på mødet med kunden. Her taler vi om dig selv i salget og om hvordan du kan lære bevidst at sende signaler med dit kropssprog, så du kan påvirke kunden til at få lyst til at købe dine budskaber og produkter.
- 7 Gearskifte**

Hvad gør du, når du vil skifte fra at være dig selv til at skulle have ansatte eller samarbejdspartnere? Vi taler om strategisk ledelse, hverdagsledelse og selvledelse, om det at have ansatte, om motivation af andre og ikke mindst om modet til vækst.
- 8 Samarbejder & partnerskaber**

Ud fra DIN strategi taler vi om værdien af samarbejder - for kunden/partneren og for dig. Hvordan finder du de rette? Og hvilken samarbejdsform er den rigtige for din virksomhed? På dagen får du trænet dine evner til at indgå i positive relationer.
- Knivskarpe produkter**

9 Salg og vækst afhænger af, at kunderne har et klart billede af de produkter, ydelser og services du tilbyder. Samtidig må du være skarp til at prioritere ressourcerne i forhold til dækningsgraden på det du leverer. Du får trænet din præsentationsevner og udfordret på oplevelsen af din "produktkilde".
- 10 Branding & kommunikation**

Nu er du klar til at brande din virksomhed. Den gode fortælling om jeres unikke måde at dække kundernes behov på er omdrejningspunktet i at fange opmærksomheden. Du får ideer til hvor og hvordan du kan markedsføre dig og virksomheden.
- 11 Over målstregen**

Vi samler alle trådene fra hele processen. Vi følger op på gameplanen og alle spor og handlinger, sammenligner målet med effekten af din indsats, og du får chancen for at fokusere på nye mål og din pitch til "eksamen" ved eksperterne.
- 12 Ind til eksperterne**

I en kort "pitch" får du chancen for at fortælle et ekspertpanel om dit brand og perspektiverne i din nye forretningsplan. Eksperterne vil give feedback og input til, hvordan du bedst kan realisere din vision om virksomhedens videre udvikling.

VALGFAG

Valgfag vil fungere som opladning og inspiration undervejs i forløbet. De enkelte halvdags valgfag er gratis, så sug til dig der, hvor de matcher din plan og løfter dine kompetencer bedst. Eksempler på valgfag:

Webide optimering

En aften med nye teknologier og søgemaskineoptimering. Hvordan kan links, opdateringer, popularitet og page ranking gøre din webside mere synlig, velbesøgt og sælgende?

Aftaler der holder

Hvordan laver du samarbejdsaftaler eller leverandøraftaler? Hvad er værdien af klare og nedskrevne linjer på forhånd? Kend online standardkontrakter og deres begrænsninger.

Sociale medier

Hvor og hvordan gør du dig selv og din business synlig på nettet? Hvad kan du med sociale medier? Og hvad skal du passe på? Vi kigger ind bag DIN webside og dykker ned i faldgruber og muligheder på facebook, LinkedIn, Twitter og Youtube mfl.

Omsætningstjek

Her får du værktøjer og sparring til hvordan du kan blive klædt bedre på til at få overblik over økonomien i din virksomhed

Prissætning & Forhandling

Opnå indsigt og træning i at sætte priser på dine ydelser og produkter, og bliv dygtig til at forhandle professionelt.

→ Under forløbet tilføjes der ekstra valgfag som vil matche dit holds behov



» AMOK ELLER KOMA «



Bannick

Kathrine de P...





Er du klar til ekstra STRØMSTYRKE?

→ HVEM

kan deltage?

For at koble dig på Strømstyrke skal du:

- Være kreativ iværksætter og have haft CVR-nummer i 1-5 år
- Have et ønske om vækst i din virksomhed
- Have et udviklingspotentiale

→ ER DU

kreativ?

En der arbejder innovativt og udviklingsorienteret med processer, produkter eller services

→ ER DU

iværksætter?

En iværksætter er en person, der kan lide at starte nye virksomheder op. En energisk og positiv indstilling til ansvar og selvstændighed er typisk.



→ HVAD

koster det?

Uddannelsesforløbet er GRATIS. Din betaling er din tid og dit engagement. Du skal registrere dit tidsforbrug på at deltage i uddannelsesforløbet og indlevere følgende data for 2016, 2017, 2018 og 2019: Omsætning/budget, overskud før skat, antal medarbejdere, antal samarbejdspartnere (økonomisk forbundne, herunder underleverandører).

→ HVORDAN

kommer du på holdet?

Skriv til tn@businesskolding.dk og få et ansøgningsskema. Deadline for ansøgning er d. 3. marts 2017. Ansøgere inviteres til optagelsesinterviews, hvor du interviewes om din idé, vision og forretning, og især hvorfor DU skal have en plads på forløbet. Hvert hold har max. 24 pladser.

→ VIL DU

vide mere?

Find flere oplysninger på www.medstroem.dk





Reserveret
Strømstyrke





STRØMSTYRKE er en del af det store regionale projekt, MEDSTRØM, som drives af Fremtidsfabrikken Sydlyn, Spinderihallerne, Business Kolding og IDEA – Entrepreneurship Center/SDU i fællesskab.

HVAD ER MEDSTRØM?

Visionen for MEDSTRØM er at skabe udvikling og vækst i de kreative erhverv og gennem brug af kreative kompetencer. Det sker ved at udvikle iværksættere og mikrovirksomheders styrker, viden, indsigt og kompetencer.

MEDSTRØM tilbyder kompetenceudviklingsforløb til dig uanset, hvor du er på din iværksætterrejse: Lige fra den første idé til vækst og ekspansion:

~ TANKESTRØM

er for dig som går med den spirende idé og måske er klar til at tage springet som kommende kreativ iværksætter? På vores iværksættercamp kan du få lov til at afprøve idéen i samarbejde med vores rådgivere og andre spirer.

↗ POWER UP

er opstartforløb for dig som er kommet videre fra idéfasen og nu er klar til at tage skridtet videre og starte egen virksomhed. 4 mdrs. forløb.

⚡ STRØMSTYRKE

er for dig som har etableret virksomhed og nu er klar til at udvikle og skabe vækst i din virksomhed. 9. mdrs. forløb.

⚡ HØJSPÆNDING

er for dig som er klar til at sprænge rammerne og vokse ved at udnytte din virksomheds gazelle-potentiale eller ved at danne samarbejde i konsortiedannelse. Individuelle forløb.

Aktiviteterne i form af projekter, workshops og de egentlige forløb begyndte i november 2015 og løber frem til august 2018. Der tilknyttes en lang række professionelle undervisere og konsulenter for at sikre det bedste faglige niveau, ligesom der bliver ansøgningsprocedurer med optagelsesinterviews. Forløb, workshops og alle aktiviteter er gratis.

→ FREMTIDSFABRIKKEN ER TOVHOLDER FOR VÆKSTFORLØBET, STRØMSTYRKE

Ønsker du at søge om optagelse på Strømstyrke, så kontakt din lokale koordinator her:

KOORDINATOR & TOVHOLDER PÅ SYDFYN

Fremtidsfabrikken

Katrine Damgaard Foster

Mobil: 30 17 44 51

Mail: katrine.damgaard@svendborg.dk

KOORDINATOR I KOLDING

Business Kolding

Tina Nikolajsen

Mobil: 21 59 02 21

Mail: tn@businesskolding.dk

KOORDINATOR I VEJLE

Spinderihallerne

Majbritt Chambers

Mobil: 30 57 66 12

Mail: macha@vejle.dk

«

» HANDLING SKABER FORVANDLING

»