

# Iværksætter trin 2



## YDERLIGERE INFORMATION:

Kurset afholdes på Kompetencecentret på EUC Nord, Jørgen H. Jensens Vej 3, 9800 Hjørring. Kurset udbydes i samarbejde med Hjørring ErhvervsCenter, EUC Nord og Aalborg Handelsskole.

Få mere information hos:

Morten Aagaard

Tlf. 7224 6611

Mail moa@eucnord.dk

## NY INSPIRATION

Dette kursus er et tilbud til dig, der har egen virksomhed, men gerne vil lære mere. Kom og få inspiration til markedsføring og udvikling af din virksomhed. Vi bygger videre på trin 1 og berører de væsentligste områder, du, som leder af en mindre virksomhed, skal kunne beherske i dagligdagen.

Alle oplægsholdere er praktikere med fingeren på pulsen og stor faglig indsigt – typisk med det pågældende emne som deres ansvarsområde. Derfor har de en opdateret viden, der betyder, at undervisningen altid er aktuel og praktisk anvendelig.

### 1. AFTEN - INTRO

Du præsenterer dig selv og dine tanker og evt. idéer. Denne første dag »skaber« vi kurset sammen. Fortæller du noget om dine idéer, får du en masse tilbage. Stil krav til kurset! Og lad os høre dem den første aften. – Det handler om at sætte mål!

### 2. AFTEN - SALGSPLANLÆGNING

Hvordan ser din kundeplatform ud i dag – hvordan vil du gerne have, at den skal se ud fremover? Hvilken strategi og hvilke aktiviteter skal du iværksætte for at det sker? Kom og få værktøjer til at strukturere salgsindsatsen i din virksomhed.

### 3. AFTEN - MARKEDSFØRING

Hvordan gør du dit produkts egenskaber og kvaliteter kendt af andre end dig selv? Du skal vide noget om markedsføring. Lær din målgruppe at kende. Og få skabt din egen profil på markedet.

### 4. AFTEN - BLIV FUNDET PÅ NETTET

Anvendelige fif til hvordan du bliver set på Internettet. Hvordan skal din hjemmeside bygges op?

### 5. AFTEN

#### KOM I MEDIERNE

Hvordan kommer du i dialog med pressen, aviser, blade – hvilke pressemeddelelser/artikler kommer i aviser og blade, og hvilken gevinst kan du have af presseomtale? Hvordan arbejder man i det hele taget med tekstarbejde til pressen i sin virksomhed?

### 6. AFTEN - DET PERSONLIGE SALG

Hvordan kommer du i dialog med kunderne og opnår et positivt resultat? Med udgangspunkt i det, som gør din virksomhed til noget specielt, vil vi arbejde med konkrete salgsteknikker, så du er godt forberedt til dit næste salgsmøde.

### 7. AFTEN

#### TIDSPLANLÆGNING

Hvordan får du mest ud af din tid. Hør om konkrete metoder til tidsstyring og -planlægning.

### 8. AFTEN - STRATEGI OG STYRING

Hvad skal en strategi indeholde for at virksomheden får succes? Med fokus på både udnyttelse af virksomhedens ressourcer og markedsandele. Strategien skal følges op af handling!

### 9. AFTEN - REVISION

Regnskab, driftsøkonomi og budget: Principper for perioderegnskab, nøgletal, drifts- og likviditetsbudgetter gennemgås.

### 10. AFTEN - RÅDGIVERAFTEN

Mød eksperterne på tomandshånd. Få svar på dine spørgsmål og bliv inspireret til at arbejde videre med din virksomhed på alle planer.

### 11. AFTEN - OPSAMLING OG AFSLUTNING

Kursusleder og medkursister giver dig feedback og gode råd om dine fremtidige muligheder. Alle fif samles!

---

## YDERLIGERE INFORMATION OG TILMELDING:

Pris pr. kursist er kr. 1.755,- for hele forløbet på 11 aftener med forplejning (sandwich + kaffe/te)

Kurset afholdes en gang om ugen over 11 uger. Kursusstart d. 28. februar 2018.

Kurset afholdes på Kompetencecentret hos EUC Nord, Jørgen H. Jensens Vej 3, 9800 Hjørring.

Tilmelding hos Helle Dejligbjerg på tlf. 7224 6351 eller mail [hd@eucnord.dk](mailto:hd@eucnord.dk).

Yderligere information hos Morten Aagaard på tlf 7224 6611 eller mail [moa@eucnord.dk](mailto:moa@eucnord.dk)