

Masterclass i strategi og forretningsudvikling

Lav en virksomhedsstrategi, der virker



Hvorfor er nogle landbrugsvirksomheder i stand til at se og skabe en attraktiv fremtid, mens andre står i stampe? Svaret er strategisk overblik og ledelse.

Patriotisk Selskab har i samarbejde med Hildebrandt og Brandi samt SEGES Akademi udviklet et uddannelsesstilbud målrettet dine udfordringer og behov som strategisk leder i landbruget.

ER DU KLAR PÅ AT UDVIKLE DIN VIRKSOMHED?

I masterclassen kommer du til at tage udgangspunkt i din egen virksomhed. Du bliver udfordret af undervisere og kolleger på din tilgang til din egen virksomhed, ligesom du skal være klar på at udfordre dig selv. Målet er, at du skal blive i stand til at realisere din virksomheds fulde potentiale.

Udover nye kompetencer og konkrete værktøjer og metoder, giver masterclassen dig:

- Skitsen til en skarp strategi og handlingsplan for din virksomhed
- Evnen til at bringe strategien til live i praksis
- Mere overskud i hverdagen og ro i maven
- Et nyt stærkt, personligt netværk
- Større balance mellem arbejdsliv, familieliv og fritid

VIL DU VÆRE MED?

Tilmeld dig vores masterclass i strategi og forretningsudvikling senest den 4. januar 2016 ved at kontakte Per Kristensen på pk@patriotisk.dk eller 6315 5486.

Det koster 29.900 kr. ekskl. moms at være med. Med i prisen er to overnatninger plus forplejning på Tøystrup Gods, hvor masterclassen afholdes.

Adresse: Tøystrup Gods, Blaakærvej 13, 5750 Ringe.



PATRIOTISK SELSKAB
JORDBRUGSRELATERET RÅDGIVNING

Patriotisk Selskab er med dig i strategiarbejdet – *både før, under og efter*

Som deltager i masterclassen lærer du at formulere, udvikle og implementere strategier.

Du kommer til at arbejde med følgende spørgsmål:

- Hvad er din virksomheds DNA, og hvad har styret den strategiske retning igennem de seneste år?
- Hvad skal kendetegne din virksomhed de næste 5-10 år?
- Hvordan ser succes ud – økonomisk, forretningsmæssigt, organisatorisk og for dine medarbejdere?
- Hvem skal drive din vækst og udvikling? Hvad er de vigtigste til- og fravalg, du står overfor?
- Hvilke 3-5 initiativer skal du gennemføre, og hvilke kampe kan ikke vente?

- Hvordan får du styr på implementering i en travl hverdag, så du kommer fra hensigt til handling?

Når masterclassen er gennemført, har du bl.a.:

- Opnået kompetencer inden for situationsanalyse og strategiimplementering, ligesom du har fået forståelse for din egen virksomheds strategiske udfordringer.
- En skitse over din overordnede virksomhedsstrategi, herunder vision, mission, mål, delstrategier og handlingsplaner.



UNDERVISER

Anders Madsen Pedersen,
managementkonsulent,
Hildebrandt & Brandi

Anders rådgiver direktioner og ledelser om strategi og forretningsudvikling og har i en årrække arbejdet med forretningsudvikling for store, mellemstore og små virksomheder. Anders har betydelig erfaring med strategiarbejde i landbrugsvirksomheder og fødevarerbranchen.



KURSUSLEDER

Per Kristensen,
virksomhedsrådgiver,
Patriotisk Selskab

Per rådgiver til daglig Patriotisk Selskabs kunder i strategiformulering, -implementering og forretningsudvikling. Per kan understøtte dit strategiarbejde før, under og efter kurset i det omfang, du har behov for det.

Program

DAG 1 23. februar 2016	DAG 2 24. februar 2016	DAG 3 15. marts 2016	DAG 4 16. marts 2016	DAG 5 5. april 2016
Introduktion • Forventninger • Introduktion til modul 1	Tema 3: Opstart og roller i strategiarbejdet • Præsentation af situationsanalyser • Plenumdiskussion • Strategiprocessens designparametre • Resultatkrav til strategiprocessen • Roller i strategiprocesser • Scoping og leverancer i processen • Strategiske analyser og anvendelsen heraf • Strategiske valg og fravalg • Scenarier og anvendelsen heraf • Gruppearbejde • Præsentationer og plenumdiskussion	Tema 4: Udformning af den endelige strategi • Den strategiske arkitektur for landbruget • Vision og mission • Målsætninger • Strategiplanen • Nedbrydning af strategi • Delstrategier • Strategikort • Målstyring • Handlingsplaner	Tema 6: Forretningsudvikling • Kerneforretning og ny forretning • Eksempler på forretningsmodeller • Udvikling af forretningsmodeller • Gruppearbejde • Præsentationer • Plenumdiskussion	Tema 8: Case – 'Double up 2020' • Case-præsentation • Problemløsning i grupper • Plenumpræsentationer • Kåring af vinderteam
Tema 1: Strategisk tænkning • Teori om strategi • Strategiskoler • Strategibegreber • Balance mellem udvikling og drift • Strategi vs. forretningsudvikling • Den strategiske ledelsesopgave	Tema 2: Kend din forretning – No pain, no gain • SWOT og strategiske udfordringer • Overgang til strategiproces • Gruppearbejde	Tema 5: De mange veje til vækst • Fundamentale vækstmodeller • Hvordan anvendes de? • Gruppearbejde • Præsentationer • Plenumdiskussion	Tema 7: Strategiimplementering • Strategier • Implementeringsindsatsen • Metoder, styrings- og ledelsesværktøjer • Porteføljeledelse • Programledelse • Roller og ansvar • Tips og tricks • Gruppearbejde • Præsentationer	Tema 9: Dynamisk strategi • Indsigt i et konkret strategiværktøj • Visuel strategi • Kommunikativ stærk strategi • Handlingsorienteret strategi
	Refleksionsrum • Individuel udviklingsplan • Sparring	Refleksionsrum • Individuel udviklingsplan • Sparring		Afrunding • Opsamling • Konsolidering af individuelle udviklingsplaner fra refleksionsrum

