

Invitasjon

Har du lyst til å løftebedriften din til et nytt nivå?



Handels- og servicebedrifter som vinner i fremtiden

Intensivt kurs for handels- og servicebedrifter

Høsten 2017

Samling 1:	Torsdag 12. oktober	kl 12.00-18.00	fredag 13. oktober	kl 09.00-15.00
Samling 2:	Mandag 23. oktober	kl 15.00-21.00	tirsdag 24. oktober	kl 12.00-18.00
Samling 3:	Tirsdag 7. november	kl 09.00-15.00		

Første samlingen blir på Holmsbu Hotel & Spa.
Andre samlingen blir på Holmsbu Bad og Fjordhotell.
Siste samlingen blir vi på Hurum rådhus, Sætre.

Arrangør: Hurum 2020. Kurset er støttet av Innovasjon Norge

Handels- og servicebedrifter som vinner i fremtiden

Intensivt kurs for handels- og servicebedrifter

Å lede en handels- og servicebedrift er krevende, med travle dager. Derfor tilbyr Hurum kommune/Hurum 2020 et fem-dagers intensivt kurs, med de viktigste analysene og verktøyene du trenger for å løfte din virksomhet til et nytt nivå, - for veien videre.

Verktøyene er skreddersydd hverdagen til små og mellomstore handels- og servicebedrifter, og viser hvordan du kan møte utviklingstrekk som treffer din bransje; f.eks. netthandel, kjedevækst, mobilhandel og delingsøkonomi. Kurset gir deg oppdatering på moderne markedsføring, effektivt salgsarbeid og servicekvalitet som begeistrer kundene. En av landets fremste kursholdere på fagområdet gjennomfører kurset.

Målgruppe

Kurset passer for handels-, service- og produksjonsbedrifter, reiseliv-, kultur- og andre opplevelsesbedrifter. Overnatting, kafe og restaurant, etc. Både private og offentlige virksomheter. Kurset egnes også for deltakere som bare har en forretningsidé, eller ønsker å oppdatere sin kunnskap.

Målsetting

Kurset skal gi deltakerne en oppdatert forståelse av trender og markedskrefter som vil påvirke egen virksomhet. Kursdeltakerne vil lære konkrete og moderne verktøy for bedre salg og markedsføring. Kurset vil også formidle konkrete verktøy for å skape økt servicekvalitet, kundetilfredshet, kundelojalitet og inntekter. Kurset skal ha direkte effekt på deltakerbedriftenes lønnsomhet.

Arrangør

Hurum 2020. Kurset er støttet av Innovasjon Norge.

Faglig ledelse og gjennomføring

Per Ivar Seljeseth, fra Handelshøgskolen Nord universitet, Campus Bodø.

Gjennomføring

Tre samlinger gjennomført høsten 2017, fordelt på 2+2+1 dag. Kurset vil bestå av forelesninger, diskusjoner, egenarbeid, egenpresentasjoner og individuelle råd til hver enkelt deltaker/deltakerbedrift. Kursted Hurum. Nærmere info vil komme.

Egenarbeid og individuell rådgivning

Mellom samlingene må deltakerne gjøre to "hjemmelekser" som presenteres på neste samlingen. Deltakerne får individuell tilbakemelding og råd for drift, salg, markedsføring og merkevarebygging av egen virksomhet. Erfaringsmessig er denne sekvensen særdeles verdifull for deltakerne.

Påmelding

Påmelding til kurset sendes på mail til Gunnlaug Marie Brandshaug, Programleder Hurum 2020, mail: Gunnlaug.Marie.Brandshaug@hurum.kommune.no

Kursavgift

Det er ingen deltakeravgift for bedriftene som deltar.

Gjennomføring

1. SAMLING (2 dager; torsdag 12. oktober og fredag 13. oktober)

- Utviklingstrekk som forandrer din bransje for bestandig.
- Hvordan kan kjedeløse handels- og servicebedrifter konkurrere med kjeder og netthandel? Ulike strategier.
- Serviceledelse og praktisk service. Hvordan begeistre kundene, i et marked der service er et avgjørende konkurransemiddel. Service Scorecard.

Egenarbeid til samling 2

- Hva tjener dere mest penger på? Hvordan øke salget av dette? Hva ønsker dere å gjøre i fremtiden? Hvilke utviklingstrekk forandrer din bransje? Trusler og muligheter. Hvordan møte fremtiden? Styrke og svakheter? Hva må dere gjøre?

2. SAMLING (2 dager; mandag 23. oktober og tirsdag 24. oktober)

- Kursdeltakerne presenterer innsendte analyser/strategier. Spørsmål/kommentarer.
- Dagens forbruker, dybdeforståelse av behov og shopperadferd.
- Shopper-Markedsføring: Praktiske tiltak i butikk som øker omsetningen.
- Superselgerens hemmeligheter. Profesjonelt salg i handel og servicenæringen.
- Omdømme- og merkevarebygging i små og mellomstore virksomheter. Hvordan bygge din virksomhet som en god merkevare?

Egenarbeid til samling 3:

- Merkevarebygging for hver enkelt virksomhet.

3. SAMLING (1 dag; tirsdag 7. november)

- Gjennomgang av merkevaren til hver enkelt virksomhet.
- Prisstrategier for økt lønnsomhet.
- Digital markedsføring, sosiale media og delingsøkonomi, som salgs- og kommunikasjonskanal.
- Diskusjon rundt samarbeid og sesongutvidelser.
- Oppsummering; Handels- og servicebedrifter som vinner i fremtiden.

Kursleder Per Ivar Seljeseth er utdannet reiselivskandidat, siviløkonom og har en master i merkevarebygging. Han har jobbet som hotelldirektør, markedssjef, produksjef, bedriftsrådgiver, høyskoleforeleser, og har erfaring som eier, styremedlem og styreleder i små- og mellomstore bedrifter. I dag jobber han med en doktorgrad i personlig salg ved Handelshøgskolen ved Nord universitet. Seljeseth er en inspirerende og ettertraktet kursholder, kjent for å oversette forskning til praktiske verktøy tilpasset hverdagen til små og mellomstore bedrifter.