



Power Up 2017: PROGRAM – KOLDING

| TID / DATO | NETVÆRK / MODUL | FORPLEJNING | STED |
|---|---|--|--|
| Kl. 9-16.00 23. august, uge 34 | MODUL 1: DIG & DIN VIRKSOMHED Vi sætter scenen for hele dit Power Up forløb, forventningsafstemmer og udfylder erklæringer. Du præsenterer din idé og drøm for din virksomhed. Du lærer dine medkursister at kende. Sammen med din coach ser vi på dit mindset som virksomhedsejer, hvad der får dig til at blive iværksætter og hvordan du kommer fra idé til vision. Vi ser på planen for din iværksætterrejse og realisering af din idé. <i>Undervisere: Kirsten Bonde Sørensen + Karin Pedersen, Mascott Management</i> | Kl. 9. Morgenbuffet Kl. 12 Frokost (medbringes/købes) Kl. 14 Kaffe/te + kage | Pakhuset, Sdr. Havnegade 7, Kolding Lokale: BORNHOLM |
| Opgave | Forbered og medbring en video-præsentation af din virksomhedsidé til modul 2. | | |
| Kl. 9-16.00 29. august, uge 35 | MODUL 2: BYG DIN FORRETNINGSMODEL Du får efter din video-præsentation individuel feedback, sparring og konstruktiv kritik til, hvordan du kan udvikle din virksomhedsidé og arbejde videre med de input du får. Du bygger din forretningsmodel og tvinges til at overveje, hvordan du skaber og leverer værdi til kunden samt se dine centrale processer og din forretningsidé i en helhed. Helene Bak Hansen fra BRANDSTORM giver os en præsentation af en B-B forretningsmodel "Business Canvas Model" i praksis. <i>Undervisere: Kirsten Bonde Sørensen + Helene Bak Hansen, BRANDSTORM</i> | Kl. 9. Kaffe/te + frugt Kl. 12 Frokost (medbringes/købes) Kl. 14 Kaffe/te + kage | Pakhuset, Sdr. Havnegade 7, Kolding Lokale: BORNHOLM |
| Opgave | Forbered og upload din video. Medbring din rejsemappe. | | |
| Kl. 9-16.00 6. september, uge 36 | MODUL 3: DIT MARKED & DINE BRUGERE Her hjælper vi dig med at skabe et overblik over det marked du er på vej ind i. Du får gennem markedsundersøgelserne forståelse for markedet og de kunder, som dit produkt/ydelse henvender sig til. Du henter inspiration, undersøger, observerer og spørger dine kunder. Du ser på konkurrerende produkter/ydelser på dit marked og hvordan de sælges samt søger inspiration fra andre brancher og ser på trends og tendenser. <i>Underviser: Kirsten Bonde Sørensen</i> | Kl. 9. Kaffe/te + frugt Kl. 12 Frokost (medbringes/købes) Kl. 14 Kaffe/te + kage | Pakhuset, Sdr. Havnegade 7, Kolding Lokale: BORNHOLM |
| Opgave | Forbered og upload din video. Medbring din rejsemappe. | | |
| Kl. 9-16.00 20. september, uge 38 | MODUL 4: KUNDEN I FOKUS – før, under og efter købet Vi ser på hele måden, hvorpå du tilbyder dit produkt/ydelse til dine kunder og kortlægger den relation du har til dine kunder før, under og efter et køb. Vi ser også nærmere på de relationer du ikke selv kan styre. Gennem brugeradfærd identificerer du, hvordan du bedre kan skabe kontakt til potentielle kunder, optimerer dine kunderelationer og dit salg. Dagen hjælper dig med at udvikle, pakke og levere dine produkter/oplevelser og serviceydelser til kunderne. <i>Underviser: Kirsten Bonde Sørensen</i> | Kl. 9. Kaffe/te + frugt Kl. 12 Frokost (medbringes/købes) Kl. 14 Kaffe/te + kage | Pakhuset, Sdr. Havnegade 7, Kolding Lokale: BORNHOLM |

| | | | |
|---|--|---|--|
| Opgave | Udarbejd et budgetudkast for dine udgifter og indtægter ud fra tilsendte skabelon. | | |
| Kl. 9-16.00 26. september, uge 39 | MODUL 5: PRISSÆTNING & BUDGETLÆGNING – at regne den ud Prissætning, forhandling og budgetlægning – 3 emner der er betydningsfulde for din virksomhed. Du vil lære at skabe et realistisk budget, og få indsigt i at sætte de rigtige priser på dig selv og dit produkt eller serviceydelse, så du opnår den bedst mulige økonomisk bæredygtige virksomhed. <i>Undervisere: Margrete Bak, KARLBAK</i> | Kl. 9. Kaffe/te + frugt Kl. 12 Frokost (medbringes/købes) Kl. 14 Kaffe/te + kage | Pakhuset, Sdr. Havnegade 7, Kolding Lokale: BORNHOLM |
| Opgave | Forbered og upload din video. Medbring din rejsemappe. | | |
| Kl. 9-16.00 4. oktober, uge 40 | MODUL 6: KONCEPTUDVIKLING Hvad og hvordan kan du bruge din nye viden, inspiration og indsigter? Du får hjælp til at omsætte din undersøgelser om markedet og kunder til noget brugbart, og får udviklet et stærkt udgangspunkt for kommunikationen og selve salget af dine produkter/serviceydelser i din virksomhed. Du finder ud af hvordan du laver koblingen ml. markeder og målgrupper samt gør din virksomhed unik og skaber unikke værdier for kunden. <i>Underviser: Kirsten Bonde Sørensen</i> | Kl. 9. Kaffe/te + frugt Kl. 12 Frokost (medbringes/købes) Kl. 14 Kaffe/te + kage | Pakhuset, Sdr. Havnegade 7, Kolding Lokale: BORNHOLM |
| Opgave | Forbered og upload din video. Medbring din rejsemappe. | | |
| Kl. 9-16.00 11. oktober, uge 41 | MODUL 7: DIT VIRKSOMHEDS DNA - KONCEPT & BRAND Du identificerer og udvikler din virksomhedsidentitet. En identitet der matcher dit koncept. På dagen brander du dine ideer og produkter/ydelser i ét samlet koncept, samt matcher din adfærd med den virksomhed og brand du ønsker at skabe gennem fortælling. Du omsætter din drøm til en strategi, vision og mission samt udviklet dit WHY og din ønskede position på markedet, - nu og i fremtiden. <i>Underviser: Helene Bak Hansen, BRANDSTORM</i> | Kl. 9. Kaffe/te + frugt Kl. 12 Frokost (medbringes/købes) Kl. 14 Kaffe/te + kage | Pakhuset, Sdr. Havnegade 7, Kolding Lokale: BORNHOLM |
| Opgave | Forbered opgaven ud fra tilsendte videoguide. | | |
| Kl. 9-16.00 25. oktober, uge 43 | MODUL 8: PITCH TRÆNING & SELVSCENESÆTTELSE Der findes mange måder at bruge og udføre sin pitch. Her skal vi se på de lidt mere alternative måder at forme en pitch på. Vi skruer på din personlige mikserpult - og får det bedste frem i dig. <i>Underviser: Mette Ullersted</i> | Kl. 9. Kaffe/te + frugt Kl. 12 Frokost (medbringes/købes) Kl. 14 Kaffe/te + kage | Pakhuset, Sdr. Havnegade 7, Kolding Lokale: BORNHOLM |
| Opgave | List dine 5 ønskede kunder. | | |
| Kl. 9-16.00 1. november, uge 44 | MODUL 9: SALG OG TILBUD – Salg og tilbud Her får du et indblik i hvad det vil sige at være en god sælger, samt hvad der er vigtigt for at få gang i dit salg. Der skal sættes fokus på hvordan du sætter dig selv i det positive salgs mindset og virker imødekommende. Hvordan fanger du kundens opmærksomhed og får afdækket og aktiveret kundens behov? På dagen hjælper vi dig med at finde 'din indre sælger' og den form for salg der passer til dig. <i>Underviser: Jan Nørskov, Norskov&</i> | Kl. 9. Kaffe/te + frugt Kl. 12 Frokost (medbringes/købes) Kl. 14 Kaffe/te + kage | KUC Ågade 27, Kolding Lokale: Konference 1 |

| | | | |
|--|--|---|--|
| Opgave | Forbered og 'medbring' din præsentation, produkter og/eller ydelser. | | |
| Kl. 9-16.00 8. november, uge 45 | MODUL 10: SYRETEST Du pitcher din virksomhedskoncept og model. Du får efter din præsentation individuel feedback, sparring og konstruktiv kritik til, hvordan du kan udvikle din virksomhedside og arbejde videre med de input du får fra panelet og dine medkursister. <i>Undervisere: Helene Bak Hansen, BRANDSTORM + Margrete Bak, KARLBAK</i> | Kl. 9. Kaffe/te + frugt Kl. 12 Frokost (medbringes/købes) Kl. 14 Kaffe/te + kage | Pakhuset, Sdr. Havnegade 7, Kolding Lokale: BORNHOLM |
| Opgave | Medbring | | |
| Kl. 9-16.00 15. november, uge 46 | MODUL 11: MÅLSÆTNING & GAMEPLAN – Struktur/visualisering Nu skal du ud over rampen. Du er klædt på til at starte din virksomhed og det er tid til at udarbejde en målsætning og udvikle din gameplan for din virksomhed i et langsigtet perspektiv. Vi skal samtidig fokusere på kunsten at kunne beherske personlig tidsstyring, hvor du får værktøjer og rådgivning til bedre at disponere din tid. Du vil få et større indblik i at kende dine begrænsninger og muligheder. Du indarbejder alt den viden du har fået gennem forløbet og bliver leder i din egen virksomhed. <i>Underviser: Troels Møller, CUBION</i> | Kl. 9. Kaffe/te + frugt Kl. 12 Frokost (medbringes/købes) Kl. 14 Kaffe/te + kage | Pakhuset, Sdr. Havnegade 7, Kolding Lokale: BORNHOLM |
| Opgave | Udfyld dit Take-Off skema og send til Tina Nikolajsen, tn@businesskolding.dk . Senest søndag 18. nov. | | |
| Kl. 9-16.00 22. november, uge 47 | MODUL 12: TAKE OFF – Test og afprøv din forretningsmodel/koncept På Take Off får du mulighed for at teste og afprøve din forretning for et panel af erhvervsfolk. Du præsenterer de overvejelser du har gjort dig i forhold til dit koncept, forretningsmodel (Business Canvas Model), kunder, markeder og de udfordringer/muligheder du står overfor. Panelet modtager forud for dagen dit udfyldte TAKE-OFF skema, og giver dig på baggrund heraf og præsentationen feedback, som du kan anvende konstruktivt i din videre rejse. <i>Tovholder: Majbritt Chambers + ekspertpanel</i> | Kl. 9. Morgenbuffet Kl. 12 Frokost (medbringes/købes) Kl. 14 Kaffe/te + kage Kl. 16 Bobler + snack. | Pakhuset, Sdr. Havnegade 7, Kolding Lokale: BORNHOLM |
| Opgave | Medring udfyldte timeregistreringer | | |
| Kl. 9-13.00 29. november, uge 48 | MODUL 13: NÆSTE SKRIDT & NETVÆRK Det er nu tid til at evaluere din rejse igennem Power Up. Du har fået de redskaber som du skal bruge til at videreudvikle din virksomhed og kan nu sætte dig nogle nye mål – både for din virksomhed og dig selv. Du får overrakt diplom og vi slutter dagen af med en fælles frokost i cafeen. <i>Tovholder: Majbritt Chambers</i> | Kl. 9. Kaffe/te + frugt Kl. 12 Fælles afslutningsfrokost | Pakhuset, Sdr. Havnegade 7, Kolding Lokale: BORNHOLM |
| Koordinator: Tina Nikolajsen, tn@businesskolding.dk | | PRIS 900 kr./deltager | |

* det er muligt at medbringe frokost eller købe på eller i nærheden af stedet.
!! Der kan forekomme ændringer til datoer og lokaler.