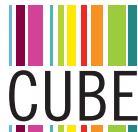
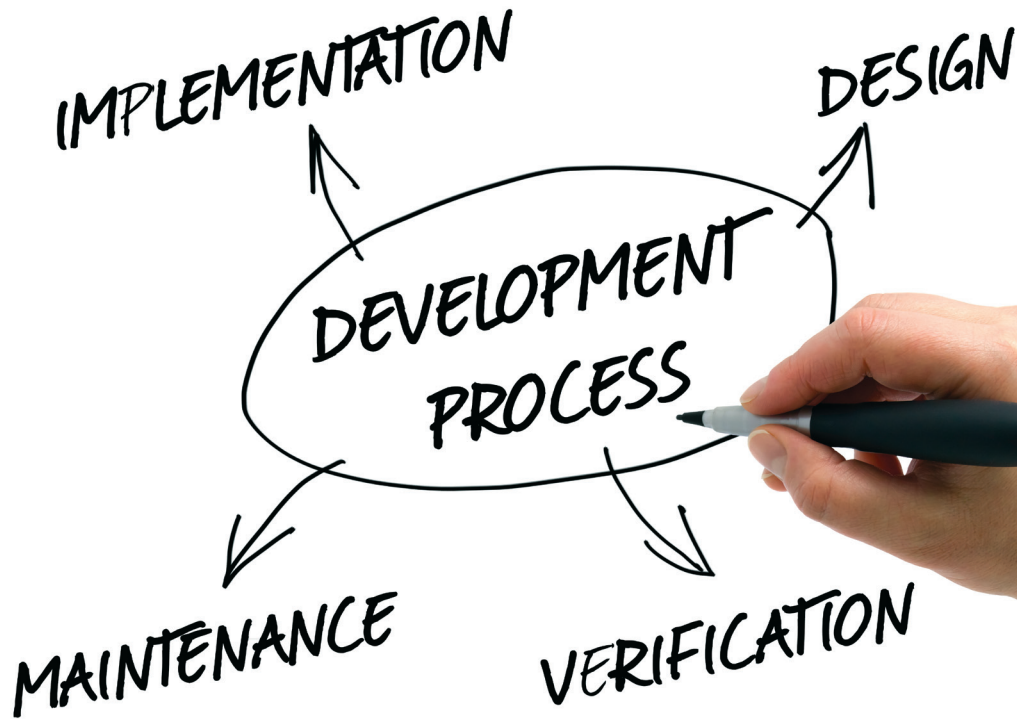


KURSUS

# FORRETNINGSFORSTÅELSE FOR AKADEMIKERE



På kurset vil du som akademiker opnå den forretningsforståelse, der gør det muligt for dig at bruge dine akademiske kompetencer inden for forretningslivet. Kurset giver en forståelse for forretningsverdenens terminologi, motivation og indre logik – både gennem en konkret gennemgang af de vigtigste begreber og modeller og via praktisk anvendelse af de akademiske kompetencer på forretningsmæssige udfordringer. Kurset vil tydeliggøre, hvilke elementer af din uddannelsesmæssige baggrund, der kan anvendes i forretningslivet, og hvordan disse akademiske kompetencer kan fungere i en erhvervmæssig sammenhæng.

Et centralt værktøj i kurset er den personlige business case.

Via kurset vil alle deltagere arbejde på at udvikle en personlig business case, der konkret demonstrerer overfor én eller flere virksomheder, på hvilken måde du vil kunne skabe værdi for virksomheden. Business casen vil give dig indsigt i hvilke aspekter af dine kompetencer, der kan være værdiskabende for en privat virksomhed. Samtidig vil du opnå det overblik og sprog, der er nødvendigt for at kunne kommunikere din egen værdi i en forretningsmæssig kontekst.

## Kursets indhold:

### Akademiker i det private erhvervsliv

**Formål:** At få indblik i hvordan de klassiske akademiske kompetencer kan anvendes i erhvervslivet, og hvilke faldgruber og fordomme man skal håndtere.

Hvad vil det sige at have forretningsforståelse... og hvornår har man det?  
Akademiker SWOT: Hvad er akademikerens kernekompetencer?  
Rollemodeller – fra filosofistudier over Netto til konsulentjob

DAG 1

### Virksomhedernes DNA

**Formål:** At få indblik i hvordan en virksomhed fungerer og sammenhængen mellem de forskellige funktioner.

Værdiskabelse gennem produktion og salg  
Værdikædens primære og sekundære processer  
Forretningsmodeller

DAG 2

### Business cases

**Formål:** At lære at udvikle og beskrive en business case samt at vise hvordan traditionelle akademiske discipliner kan bruges til at skabe gode business cases.

Value proposition  
Investeringsbehov  
Procesbeskrivelse  
Risikovurdering  
Din personlige business case

DAG 3

DAG 4

### **Virksomheders organisation, form og kultur**

**Formål:** At få kendskab til et udvalg af forskellige virksomhedskulturer og at forstå sammenhængen mellem virksomhedskulturen og virksomhedens værdiskabelse.

Kulturanalyse: Fra værdier og normer til påklædning, punktlighed og præcision  
Virksomhedskulturens udtryk: Internet i virksomheden  
Forskellige kulturer i forskellige virksomheder

DAG 5

### **Akademikeren som sælger**

**Formål:** At få en introduktion til de mest almindelige salgs- og forhandlingsteknikker inden for simpelt såvel som komplekst salg samt at diskutere de udfordringer, som mange akademikere oplever i forbindelse med salgssituationer.

Salgsprocessen:  
SPIN Selling og andre salgssystemer  
Forhandlingsteknik og hvordan forhandlinger vindes og tabes  
De mest almindelige IT-systemer inden for salg: SFA og CRM

DAG 6

### **Akademikeren i markedsføring**

**Formål:** At få en introduktion til de centrale begreber inden for markedsføring og vurdere hvilke akademiske discipliner, der er anvendelige til styrkelse af en virksomheds markedsføring.

Funktionel, emotionel og rationel positionering  
Segmentering af kunder og markeder  
Branding, storytelling og dialog  
De mest almindelige beregningsmodeller inden for markedsføring  
Introduktion til de mest almindelige marketing support-værktøjer

DAG 7

### **Præsentationsteknik og retorik**

**Formål:** At få en introduktion til hvordan akademiske kompetencer kan præsenteres i en forretningsmæssig sammenhæng.

Præsentationsteknik  
Retorik  
Online præsentationer, herunder linkedin, youtube og facebook

DAG 8

### **Akademikeren som leder**

**Formål:** At få en introduktion til virksomhedsledelse, personaleledelse og projektledelse samt at diskutere hvilke akademiske discipliner, der kan styrke de forskellige ledelsesformer.

Virksomhedsledelse som strategi  
Personaleledelse som ressourceoptimering  
Projektledelse som produktionsform  
Introduktion til de mest almindelige IT-baserede ledelsesværktøjer

## Akademikeren som iværksætter

**Formål:** At få et realistisk billede af, hvad det kræver at starte sin egen virksomhed samt at lære de vigtigste iværksætter-værktøjer at kende.

DAG 9

Forretningsidéen  
Forretningsplanen  
Lovgivning  
Risikovurdering  
Hvor kan man få hjælp og komme videre?  
Introduktion til online-ressourcer for iværksættere

## Wrap up og vejen frem

**Formål:** Kursets væsentligste insights vil blive opsummeret. Dertil vil der blive henvist til andre tiltag og ordninger, som du kan gøre brug af i din fremadrettede jobsøgning.

DAG 10

Din personlige business case  
Personlig branding som akademiker i jobsøgningsituationer  
Demonstration af personlig værdi  
Videnpilot og 6 ugers selvvalgt kursus

KURSDAGENS  
OPBYGNING

09.00 - 10:30	Forretningsteori 1
10.45 - 12.00	Teori i praksis — ved gruppearbejde eller individuel opgave
12.00 - 12.30	Frokost
12.30 - 13.30	Forretningsteori 2
13.30 - 14.30	Den personlige business case
15.00 - 16.00	Introduktion til forretningsværktøjer

