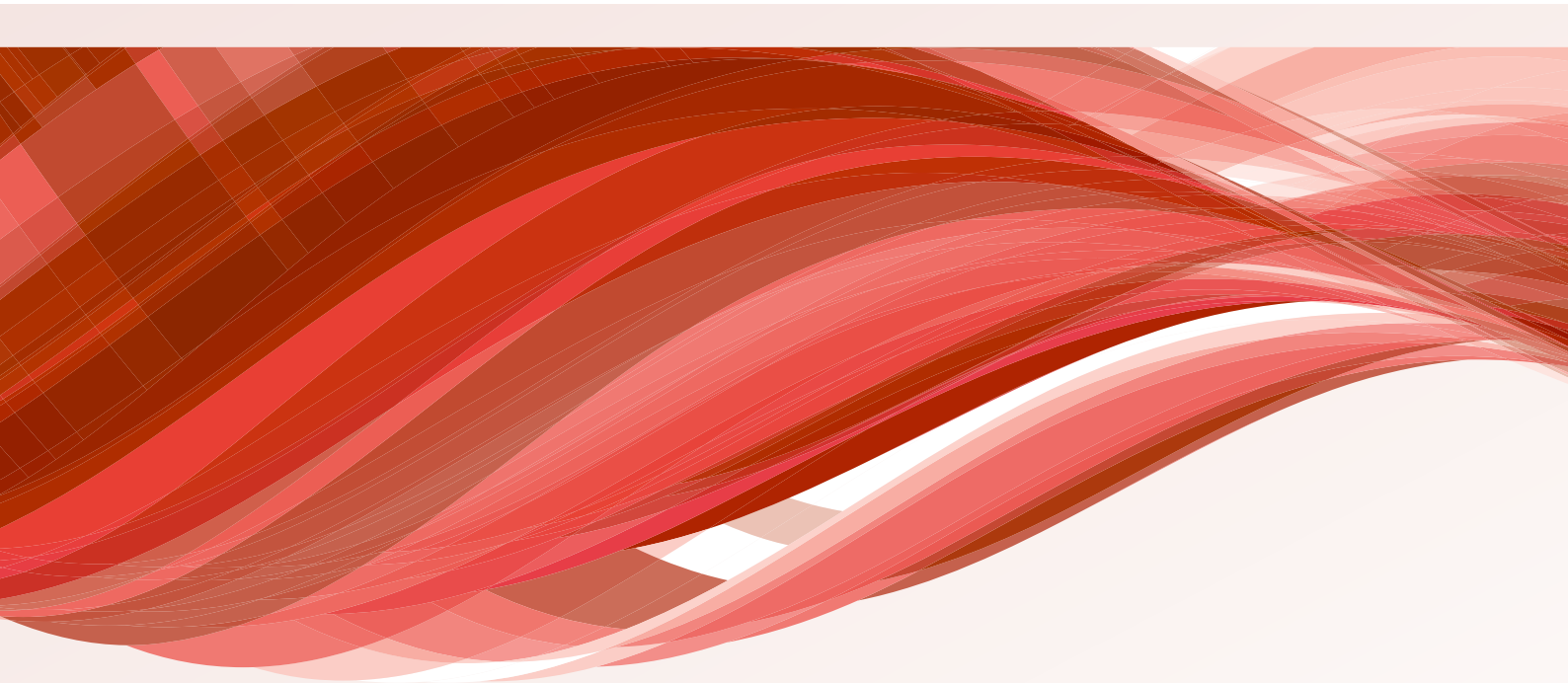


INBJUDAN

*Handelskammaren Mittsverige och Xpansion Affärspartner AB inbjuder till
Ledarskapsutbildning perioden augusti – mars 2012*



Beskrivning

Utbildning i ledarskap & affärsmannaskap

Mål

Målen sätts individuellt vid programmets start och justeras löpande vartefter behoven förändras. Målen baserar sig både på deltagarens individuella behov samt de behov som organisationen har att lösa.

Nyttan

Programmet ger dig ett helhetsperspektiv på verksamhetsledning och verksamhetsutveckling med tyngdpunkt på chef- och ledarskap. Denna gemensamma utvecklingsprocess med deltagare från varierande branscher och befattningar ger dig en plattform att spegla dig själv utifrån värdegrunder, metoder, förhållningssätt och beteenden i svåra situationer, vid beslutsfattning och i konflikt-hantering. Vid programmets slut är du en del av ett kvalificerat nätverk av chefskollegor inom regionen Mittsverige.

Att synliggöra styrkor och svagheter som individ, chef och ledare

Att via egen utveckling öka verksamhetens konkurrenskraft både internt och externt

Att öka tryggheten och säkerheten som chef och ledare

Att öka kunskaperna och färdigheterna inom programmets olika områden

Att skapa fler kontakter för att bredda och utveckla det egna nätverket

Att inspirera till nya ambitioner, mål och förverkligande

Programinnehåll

Programmet har en styrgrupp som regelbundet träffas och följer upp innehållet, anpassar och justerar. Nya frågeställningar kan tillkomma och även ersätta programpunkter utifrån deltagarnas erfarenheter och önskemål.

Affärsidé, vision, strategi, entreprenörskap och affärsutveckling

Marknadsstrategi, marknadskommunikation, varumärke och försäljning

Chef- och ledarskap, medarbetarskap, personlig utveckling

Etik och värdegrundsarbete

Beslutsprocesser

Konfliktlösning och konflikthantering

Krishantering

Utveckling av ledningsgrupper, arbetslag, projektgrupper

Internationellt affärsmannaskap, företagande och crossculture frågor

Nätverk och samverkan

För vem

Programmet vänder sig till dig som är företagsledare och/eller chef och ledare med några års erfarenhet av chef och ledarskap, du driver och fattar beslut av strategisk karaktär.

Pedagogik och genomförande

Programmets genomförande kommer att alterneras mellan seminarier, föreläsningar och diskussioner i helgrupp, fördjupningsdiskussioner i mindre grupper, ifyllnad och analyser av relevanta tester, individuell handledning, coaching mellan deltagare indelade i triader och från handledare.

Syftet är att skapa en sammanhängande process där deltagaren får ett professionellt stöd för att förverkliga sina mål. Tiden mellan seminarierna fylls med coachingsamtal inom triaderna och med handledarna, coachingen är kopplad till deltagarens övergripande utvecklingsplan och konkretiseras genom att planen bryts ner till handlingsplaner för perioder om två till tre veckor.

Du kommer att få träffa såväl erfarna konsulter som forskare, intressanta och aktuella personer som bidrar med sina erfarenheter och expertis.

Vi kommer att arbeta med verksamhetsstyrning och det personliga ledarskapet. Inom chef- och ledarskapet blir det viktigt att förstå och utveckla innebörden av sitt uppdrag, sina mål och förväntade effekter av sitt arbete.

Programmet har en tydlig inriktning på personligt ledarskap och verksamhetsstyrning. Som chef möter de flesta krav på tydlighet, förmåga att kunna kommunicera mål och värderingar samt förmåga till samverkan med andra och deras chefer. En annan utmaning för de flesta chefer är att översätta företagets övergripande affärs mål till operativa mål för det egna ansvarsområdet. En koppling mellan strategi/mål och effektiv verksamhetsstyrning är ett återkommande tema i programmet. Dessutom förväntas många chefer kunna genomdriva förbättringar och ökad output ofta med sikte på minskad eller bibehållen resurstillgång. Ständig processförbättring är ett viktigt fokus inom de flesta branscher idag och något vi därför också kommer att inrikta oss på i programmet utifrån de erfarenheter du och dina kollegor har inom området.



Presentation huvudhandledare



Ove Nesterud

Xpansion Affärspartner AB

Beteendevetare med Fil. kand inom idrottspedagogik med inriktning på coaching, prestationspsykologi, pedagogik och teamutveckling. Han har tidigare arbetat som idrottskonsulent inom Riksidrottsförbundet samt med demokrati- och regional utveckling på Civildepartementet/ Glesbygdsverket. Vidare har Ove verkat som affärskonsult inom näringslivet och den offentliga sektorn sedan 1993. Främst med ledarprogram, utveckling av medarbetarskap, säljstrategier samt ledningsgrupper och arbetslag.



Anders Wiik

Xpansion Affärspartner AB

Anders har varit verksam som affärskonsult sedan 1993 inom ledningsutveckling, ledarskap, teamutveckling, coaching, säljträning. Han är fd officer i armén med flera års erfarenhet som lärare vid Krigsskolan Karlbergs ledarutbildning. Han arbetar i huvudsak med olika förändringsprocesser i företag och verksamheter där målet är att öka målgruppernas förmågor att optimera sina prestationer.

Program LOA

SEMINARIUM 1

Tre dagar: 29–31 augusti 2011

Ledarskap och personlig utveckling

Första seminariet ger vi tid för att lära känna varandra, öka självinsikten, utveckla grunden till sammanhållning i gruppen. Trygghet och tillit är avgörande för hur mycket var och en kommer att våga/vilja bidra med under utbildningen.

Bearbetning av individuella utvecklingsplaner, var och en formulerar en utvecklingsplan som är grunden till handling och aktiviteter för att uppnå de egna målen.

Vi delar in gruppen i triader som ska fungera som varandras coacher och sparringpartners under programmet. Dessa följer och ansvarar för varandras utveckling och är samtidigt en del i att stärka nätverket, ev kan man byta triader efter halva tiden.

Individuella utvecklingsplaner delvis baserade på Xcellent® samt individuella behov

Utveckla deltagarna som grupp

Situations- och individanpassat ledarskap

Genomgång av IDI resultat

Värderingar och värdegrund, generellt och under programmet

Sambandet mellan struktur och kultur i ett företag

HANLEDAREN COACHAR TRIADER

Coachning sker via flerparsamtal på telefon.
- 1 timme per triad

SEMINARIUM 2

Två dagar: 3–4 oktober 2011

Att fatta beslut och leda i förändring

Att leda i förändring – att leda förändring

Entreprenörskap

Beslutsprocesser

Förstår vi hur vi fattar beslut och hur kan vi göra det bättre?

Psykologiska aspekter av beslutsfattande

Hur den organisatoriska verkligheten påverkar beslutsfattande

Business Intelligence och verksamhetsstyrning vikten av att utgå från verksamhetens affärsmässiga krav och företagets organisatoriska verklighet

SEMINARIUM 3

Två dagar: 7–8 november 2011

Effektiva ledningsgrupper och kommunikation

Kommunikation

Feedback

Ledningsprocesser

Ledningskultur

Organisation, roller och bemanning

Modell för ledningsutveckling

Att leda ledare

Den egna ledningsgruppens effektivitet

HANLEDAREN COACHAR TRIADER

Coachning sker via flerparsamtal på telefon.
- 1 timme per triad

SEMINARIUM 4

Två dagar: 5–6 december 2011

Marknadsföring och försäljning

Klassisk marknadsföring, modeller och verktyg, utveckling av kunder och marknad

Försäljning och kontakttagande

Inköp och leverantörsrelationer

Produkt- och tjänsteutveckling

Varumärkesstrategi

Marknadspsykologi – hur vi hanterar med och motgångar på marknaden

SEMINARIUM 5

Två dagar: 9–10 januari 2012

Krishantering och ledarskap i andra svåra situationer

Chefs- och medarbetarskap utifrån ett omvärldsperspektiv

Mångfald i ett internationellt perspektiv: Hur ser olika kulturer i världen ut vad gäller maktperspektiv, maskulina-feministiska kulturer, osäkerhetsundvikande, genderperspektiv m fl perspektiv

Senaste forskning diskuteras och jämförs.

Konflikthantering: vilka konflikter kan bildas p g a olikheter? Skapar mångfald konflikter? Hur kan vi på ett relativt enkelt sätt se orsakssamband och förslag på lösning?

Krishantering: hur ser ett ledarskap ut i kris? Hur ser de olika faserna i kris ut?

Genomförande/utbildning i avlastningssamtal

HANDLEDAREN COACHAR TRIADER

Föreläsning av någon från medlemsföretagen med global marknad

SEMINARIUM 6

Två dagar: 6–7 februari 2012

Nätverk och Internationellt affärsmannaskap

Affärsrelaterade nätverk, kartläggning och utveckling av deltagarnas egna nätverk

Svenskar i världen - en analys

Varför bli internationella?

Direktexport vs utlandsetablering

Tillväxtmarknader vs mogna marknader

Strategier för marknadsföring och försäljning utomlands. Hjälp - vi pratar inte samma språk!

Praktiska exempel

AVSLUTNING

En dag: 15 mars 2012

Uppföljning och avslutning, diplomering med gemensam middag

Lokal: Meddelas senare

Resultatet från den andra ifyllnaden av Xcellent analyseras och processas och utveckling av individuella handlingsplaner.

Inbokning av uppföljning, besök bokas in med varje deltagare på dennes arbetsplats

Diplom delas ut

Gemensam avslutningsmiddag med samtliga från Handelskammaren och Xpansion tillsammans med deltagarna

Mellan seminarierna

Mellan varje seminarietillfälle arbetar deltagarna med sina individuella handlingsplaner och coachar varandra inom triaden. Vid två tillfällen under programmet coachar handledaren coachingtriaden. Konkret handling utifrån de lärdomar och slutsatser som dras från seminarierna, coachningsarbetet och de testverktyg som används under programmet.

Föreläsare

Från medlemsföretagen eller andra med särfrågor som kan intressera.

Verktyg: Xcellent®, IDI®



Ove Nesterud & Anders Wiik
Xpansion AB

Kontaktuppgifter

OVE NESTERUD
070-547 13 84
ove@xpansion.se

ANDERS WIIK
070-622 88 99
anders@xpansion.se

Praktiska upplysningar

Utbildning: Ledarskapsutveckling och affärsmannaskap LOA

När:

Sex (6) seminarietillfällen under augusti – mars 2012 samt avslut en dag i mars 2012 med resultat- och effektoppföljning.

Var:

Östanskär jakt & konferens
Östanskär 153, 860 40 Indal
Tel. 060-921 00, 070-659 21 10
E-post: info@ostanskar.se
Lokal för introduktionsdagen samt den avslutande dagen meddelas senare.

Hur:

Helpension med övernattnig

Tvådagarsseminarium
inkluderar;

DAG 1	Fm. kaffe Lunch Em. kaffe Trerätters middag Logi
-------	--

DAG 2	Frukost Fm. kaffe Lunch Em. kaffe
-------	--

Anmälan:

Vi önskar anmälan **senast den 15 augusti 2011** till Handelskammaren Mittsverige
Kyrkogatan 26, 852 32 Sundsvall
eller via tel. 060-171880
alt. e-post: berit.sjodin@midchamber.se
Obs! Anmälan är bindande men får överlåtas.

Pris:

Medlemmar: **49.300:- exkl. moms.**
Icke medlemmar: **53.300:- exkl. moms.**
Helpension*

* Tvådagarsseminarium ca 2.330:- exkl moms

* Tredagarsseminarium ca 3.990:- exkl moms

Tredagarsseminarium
inkluderar;

DAG 1	Fm. kaffe Lunch Em. kaffe Tvårätters middag inkl. 2 glas vin alt. öl Logi
-------	---

DAG 2	Frukost Fm. kaffe Lunch Em. kaffe Tvårätters middag Logi
-------	---

DAG 3	Frukost Fm. kaffe Lunch Em. kaffe
-------	--



FÖR YTTERLIGARE INFO:

Om det gäller utbildningens innehåll:

Maria Wiik

XPANSION

Mobil: 070-222 63 68

e-post: maria.wiik@xpansion.se

Beträffande det praktiska:

Berit Sjodin

HANDELSKAMMAREN

e-post: berit.sjodin@midchamber.se

Vi reserverar oss för ev ändringar.

