



## IVÆRKSÆTTER TRIN 2 - HJØRRING

TIL DIG MED VIRKSOMHED - OG BEHOV FOR NYE INPUT



[eucnord.dk](http://eucnord.dk)

**EUC**  **NORD**



## **NY INSPIRATION**

Dette kursus er et tilbud til dig, der har egen virksomhed, men gerne vil lære mere. Kom og få inspiration til markedsføring og udvikling af din virksomhed

Vi berører de væsentligste områder, du, som leder af en mindre virksomhed, skal kunne beherske i dagligdagen.

Alle oplægsholdere er praktikere med fingeren på pulsen og stor faglig indsigt – typisk med det pågældende emne som deres ansvarsområde. Derfor har de en opdateret viden, der betyder, at undervisningen altid er aktuel og praktisk anvendelig.

### **1. AFTEN INTRO**

Du præsenterer dig selv og dine tanker og evt. idéer. Denne første dag »skaber« vi kurset sammen. Fortæller du noget om dine idéer, får du en masse tilbage. Stil krav til kurset! Og lad os høre dem den første aften. - Det handler om at sætte mål!

### **2. AFTEN SALGSPLANLÆGNING**

Hvordan ser din kundeplatform ud i dag - hvordan vil du gerne have, at den skal se ud fremover? Hvilken strategi og hvilke aktiviteter skal du iværksætte for at det sker? Kom og få værktøjer til at strukturere salgsindsatsen i din virksomhed.

### **3. AFTEN MARKEDSFØRING**

Hvordan gør du dit produkts egenskaber og kvaliteter kendt af andre end dig selv? Du skal vide noget om markedsføring. Lær din målgruppe at kende. Og få skabt din egen profil på markedet.

### **4. AFTEN BLIV FUNDET PÅ NETTET**

Anvendelige fif til hvordan du bliver set på Internettet. Hvordan skal din hjemmeside bygges op?

### **5. AFTEN KOM I MEDIERNE**

Hvordan kommer du i dialog med pressen – aviser, blade – hvilke pressemeddelelser/artikler

kommer i aviser og blade, og hvilken gavn kan du have af presseomtale? Hvordan arbejder man i det hele taget med tekstarbejde til pressen i sin virksomhed?

### 6. AFTEN

#### **DET PERSONLIGE SALG**

Hvordan kommer du i dialog med kunderne og opnår et positivt resultat? Med udgangspunkt i det, som gør din virksomhed til noget specielt, vil vi arbejde med konkrete salgsteknikker, så du er godt forberedt til dit næste salgsmøde.

### 7. AFTEN

#### **TJEN PENGE VED AT SPARE PENGE**

Indkøb, prisberegning og differentiering. Der kan spares penge ved fornuftige indkøb og gode købsaftaler med producenten. Udnyt dine og virksomhedens ressourcer.

### 8. AFTEN

#### **STRATEGI OG STYRING**

Hvad skal en strategi indeholde

for at virksomheden får succes? – Med fokus på både udnyttelse af virksomhedens ressourcer og markedsandele. Strategien skal følges op af handling!

### 9. AFTEN

#### **REVISION**

Regnskab, driftsøkonomi og budget: Principper for periode-regnskab, nøgletal, drifts- og likviditetsbudgetter gennemgås.

### 10. AFTEN

#### **RÅDGIVERAFTEN**

Mød eksperterne på tommandshånd. Få svar på dine spørgsmål og bliv inspireret til at arbejde videre med din virksomhed på alle planer.

### 11. AFTEN

#### **OPSAMLING OG AFSLUTNING**

Kursusleder og medkursister giver dig feedback og gode råd om dine fremtidige muligheder. Alle fif samles!

## STED

EUC Nord  
Jørgen H. Jensensvej 3  
9800 Hjørring

## TILMELDING

Helle Dejligbjerg  
Kursussekretær  
Tlf.: 7224 6351  
Mail: [hd@eucnord.dk](mailto:hd@eucnord.dk)  
... eller  
Hjørring ErhvervsCenter  
Tlf.: 9623 2600  
Mail: [aj@hjec.dk](mailto:aj@hjec.dk)

## START

Torsdag den 15. september 2011

## TILMELDINGSFRIST

Torsdag den 8. september 2011

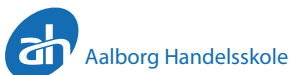
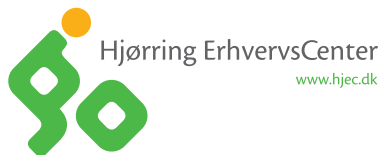
## UNDERVISNING

11 torsdage kl. 18.00 - 22.00

## PRIS

Kr. 1.150,- for hele forløbet.

*Udbydes i samarbejde med Hjørring ErhvervsCenter, EUC Nord og Aalborg Handelsskole*



Gør det ordentligt, ta' en uddannelse!

## EUC NORD

M.P. Koefoeds Vej 10  
Box 330  
9800 Hjørring  
Telefon 7224 6000  
Fax 7224 6101  
[info@eucnord.dk](mailto:info@eucnord.dk)  
[eucnord.dk](http://eucnord.dk)