



**ETT AFFÄRSMÄSSIGT
HÅLLBART
ERBJUDANDE**

BEHÖVER DU HJÄLP MED EN AFFÄRSUTMANING?

En grupp som snart har en Business Executive Degree-examen på IHM Business School vill gärna hjälpa dig att hitta en lösning på en aktuell affärsutmaning i din verksamhet.

Våra Business Executive-deltagare står nu inför sin sista stora utmaning på IHM – att självständigt genomföra ett affärsutvecklingsprojekt på professionell nivå inom ramen för den avslutande terminen Strategic Business Development.

Under tre tidigare terminer har de studerat parallellt med arbetet för att få affärsmässig helhetssyn, se möjligheter, lösa problem och gå från ord till handling. Nu står de redo att lägga ytterligare ca 750 timmar på sitt avslutande projekt. Som stöd har de erfarna IHM handledare – professionella praktiker med bred ämneskompetens.

AFFÄRSNYTTAN ÄR HUVUDFOKUS

Uppdraget ska utgå från en affärsutmaning, ett problem eller en affärsmöjlighet, och ha tydlig ämnesmässig koppling till affärsekonomi, verksamhetsstyrning eller marknadsföring/affärsutveckling. Gruppens lösning på uppdraget presenteras som ett "business case". Det innebär att resultatet är ett väl underbyggt beslutsunderlag där lösningens affärsmässiga värde presenteras på ett övertygande sätt.

Det affärsmässiga värdet blir större eller mindre, beroende på hur väl lösningen uppfyller de mål och prestationskrav som du som uppdragsgivare har ställt upp. Gruppens affärsutvecklingsprojekt har till syfte att säkerställa att lösningen på affärsutmaningen i din verksamhet, som presenteras för dig vid projektets slut, lever upp till dessa krav.

Huvudfokus i gruppens arbete är alltså att skapa en affärsmässigt hållbar lösning på hur ett problem ska åtgärdas, eller på hur en affärsmöjlighet ska realiseras i verksamheten.

Att lösningen är affärsmässigt hållbar betyder att förhållandet mellan förväntad affärsnytta och kostnaden för att genomföra lösningen klart och tydligt ska framgå. Lösningen vara förenlig med företagets/organisationens övergripande affärsmodell och gruppen ska redogöra för de risker som är förknippade med lösningen.



UPPDRAGET KAN GÄLLA:

Förbättringsprojekt i befintlig verksamhet, dvs de projekt som har till mål att öka produktiviteten i hur nuvarande resurser används för att öka marknadspenetrationen och/eller göra nuvarande utbud mer attraktivt. Gruppen kan i det här sammanhanget fokusera på att t.ex a) öka produktiviteten i marknads- och säljarbetet, dvs få mer försäljning per insatt resurs, b) förbättra resursanvändningen i verksamheten, och c) minska olika typer av kostnader genom att konkurrensutsätta och omförhandla villkoren för leverantörer.

Varumärkesprojekt, dvs projekt som har till mål att utveckla och/eller förändra olika målgruppers/kundsegments medvetenhet om de kundvärden som är förknippade till ett eller flera av företagets varumärken. Gruppen kan i det här sammanhanget fokusera på t.ex a) positionering av varumärket, b) öka share of voice, c) förändra mediemixen och d) utveckla samhällsansvaret i form av "codes of conduct" gentemot olika intressenter och kunder.

Nya produktkategorier, dvs projekt som har till mål att utvidga företagets strategiska inriktning och öka tillväxten. Gruppen kan i det här sammanhanget fokusera på t.ex att titta på lanseringen eller implementeringen av en helt ny produktkategori.

Nya distributionskanaler, dvs projekt med mål att öka tillgängligheten för företagets utbud inom en eller flera produktkategorier. Gruppen kan i det här sammanhanget fokusera på t.ex att a) skapa en helt ny distributionskanal, och b) etablera i en existerande men ny för företaget distributionskanal.

AFFÄRSUTVECKLINGSPROJEKTET OMFATTAR TRE MOMENT:

1. Uppdragsbeskrivning, projektplan och nulägesanalys
2. Utvärdering av handlingsalternativ och dess affärsmodeller
3. Genomförandeplan och "business case", dvs en utvärdering av lösningens nytta.

TID, ENGAGEMANG OCH GEDIGNA KUNSKAPER

Deltagarna i arbetsgruppen satsar all sin samlade kunskap, ambition och kreativitet för ett så bra resultat som möjligt.

De jobbar i grupper om 3–5 personer och har minst 5 års arbetslivserfarenhet och 1,5 års studier i ryggen när de tar sig an uppdraget. Affärsutvecklingsprojektet är deras bevis på självständig och professionell förmåga. I genomsnitt lägger grupperna ner ca 750 timmar på sitt uppdrag.

STÖD FRÅN PROFESSIONELLA PRAKTIKER

Affärsutvecklingsarbetet genomförs med stöd av erfarna IHM handledare som är professionella praktiker med bred ämneskompetens och erfarenhet av hur man metodiskt jobbar med affärsutveckling.

ÖPPENHET ÄR A OCH O

Vid definitionen av sitt uppdrag måste deltagarna kunna sätta sig in i vilken beslutssituation uppdragsgivaren är i, och vad som ska uppnås. Det är därför viktigt att grupperna möter en öppenhet och får tillgång till relevant information, inte minst ekonomiska och operativa fakta. Informationen hanteras givetvis konfidentiellt i den utsträckning som lärandesituationen medger.

VILKA KRAV STÄLLS PÅ DIG?

Som uppdragsgivare förväntas du:

- koppla det aktuella uppdraget till en affärsutmaning där ett effektmål kan anges i termer av affärsnytta och prestationskrav
- utse en ansvarig kontaktperson på företaget som kan vara en diskussionspartner för gruppen under arbetets gång (tid och tillgänglighet krävs)
- delge gruppen information om företaget och branschen i den utsträckning som behövs för genomförandet
- respektera att gruppen självständigt genomför arbetet och själva bestämmer över den lösning som ska väljas
- delta som åhörare vid examinationen och där delge dina synpunkter på arbetet och på den affärsmässiga hållbarheten
- att utöver avgiften på SEK 25.000 plus moms betala ev. löpande kostnader under arbetets gång, t ex tryck, ev. reskostnader, marknadsundersökningar etc.



“IHM har lärt mig ett helt nytt språk. Nu ser jag helheten och affärsmannaskapet och har större inblick på det kommersiella planet. Jag har också lärt mig extremt mycket om mig själv.”

Malin Selander
Pressansvarig Sverige,
SAS Scandinavian Airlines
Business Executive Degree

BUSINESS EXECUTIVE DEGREE

Slutstegsprogrammet Strategic Business Development ingår som de sista fyra delkvalifikationerna på SeQF 6 nivå i studiegången mot Business Executive Degree.

För mer info se seqf.se

Totalt omfattar examen 2 års studier parallellt med ordinarie arbete. Oavsett inriktning får deltagaren en bra bas inom marknadsföring, ekonomi, ledarskap och organisation som är integrerade i våra program.

VILL DU VETA MER?

Välkommen att kontakta oss för mer information kring vad våra deltagare kan bidra med i ert företag.

Mail: programledning@ihm.se

Telefon: 031-335 23 98

BUSINESS UNUSUAL

IHM erbjuder affärsutbildningar för företag och individer som vill utvecklas och har viljan och drivkraften att förändra.

På IHM får du och dina medarbetare rätt förutsättningar att skapa ett konkurrenskraftigt företag med förmåga till ständig förnyelse. Erfarenhetsutbytet mellan deltagarna är en viktig källa till insikt.

Affärscase och massor med träning under ledning av skickliga specialister från näringslivet ger kompetens och självförtroende. Det ger mer självgående medarbetare med förmåga att gå från ord till handling.

IHM Business School är ett privat alternativ för affärs- och ledarutveckling och ägs av den ideella stiftelsen IHM.

