

**RAKET  
VÆKST**

# RaketVækst – forretningsudvikling for de ambitiøse



Har du brug for ny viden og handlingsplaner for at komme ud over rampen med din virksomhed?

RaketVækst er vores bedste tilbud til etablerede virksomheder, som vil styrke deres forretning og skabe mere omsætning. Lad dig ikke skræmme af navnet RaketVækst. Kurset ER vækstorienteret, men det er vækst tilpasset dine behov og ønsker og behøver ikke foregå med raket fart.

Vækst i denne sammenhæng er sund planlagt udvikling af din virksomhed. Det handler om målrettet arbejde med udviklingsmuligheder, der kan styrke din forretning og i sidste ende give flere penge på bundlinjen. Under hele kurset arbejder du strategisk med din virksomhed.

Vi tager fat i alle de relevante udviklingsområder i din virksomhed, og vi arbejder i dybden med de områder, hvor der særligt er noget at hente for dig.

RaketVækst udbydes i samarbejde med Erhvervshus Sjælland som et tredages internat med plads til max 9 virksomheder. Se mere om kursets indhold på bagsiden.

Vi glæder os til at byde velkommen.



## Tid og sted

30. oktober – 1. november 2019

HumleoreHus, Humleorevej 27-29, 4140 Borup



## PRIS PR. PERSON

2.995 kr. ex. moms inkl. overnatning og fuld forplejning



## Tilmelding

o For virksomheder fra **Greve og Solrød Kommuner**: Tilmeld dig til erhvervs- og turistchef Tina Charlotte Koeffoed på [tck@greve.dk](mailto:tck@greve.dk)

o For virksomheder fra **Lejre Kommune**: Tilmeld dig til erhvervschef Nynne Friis på [nyfr@lejre.dk](mailto:nyfr@lejre.dk)

**TILMELDINGSFRIST D. 15. OKTOBER**



## SPØRGSMAÅL

Kontakt erhvervschef i Lejre Nynne Friis på [nyfr@lejre.dk](mailto:nyfr@lejre.dk)

Vær forberedt på tre dage med et meget intensivt program fordelt på plenum og individuelle sessioner. RaketVækst indeholder desuden en-til-en opfølgingsmøder efter 2 uger, 2 måneder, 4 måneder og 6 måneder.

## PLENUM

Det fælles program handler om målsætninger, strategier og handlingsplaner. Det handler om kunder, salg, markedsføring og professionelle indspark til din virksomhed.

## INDIVIDUELT

I de individuelle sessioner med kursets konsulenter tager vi fat i netop de emner, som du i din virksomhed arbejder mest med eller har udfordringer eller muligheder indenfor.

Efter endt kursusforløb får du følgende med hjem:

Fastlagt de vigtigste områder, der skal arbejdes på i din virksomhed

Nedskrevne mål, der skal nås inden for de valgte områder

En konkret nedskrevet strategi og handlingsplan for at nå målene

Sparring og input på din virksomhed, dig selv og din ledelse

Inspiration og det "spark i røven", som vi alle kan bruge en gang imellem

Opfølgingsmøder 2 uger, 2 måneder, 4 måneder og 6 måneder efter kurset

Mulighed for yderligere møder i gruppen og med konsulenterne

For at kunne deltage i RaketVækst skal du kunne nikke genkendende til en eller flere udfordringer inden for:

Omsætning, likviditet og bundlinje // Forretningsudvikling // Kundeportefølje og marked // Markedsføring og salg // Medarbejdere og organisationen // Rådgivere, sparringspartnere, bestyrelse // Konkurrenter, leverandører og deres priser // Administration, lagerstyring, IT og økonomistyring mv. // Mål på både kort og længere sigt // Strategi og konkrete handlingsplaner

## undervisere



### Nils Hall Torgersen, forretningsudvikler

Nils Hall Torgersen har arbejdet med forretningsudvikling og strategi gennem hele sin karriere. Det har bragt ham vidt omkring – til bl.a. Nestlé, Levi Strauss og Junckers. I tiden som salgsansvarlig har han præsteret omsætningsfremgange på over 40 pct. og resultatfremgange på over 60 pct. årligt.



### Søren Mikkelsen, dir. Næstved Rygcenter

Søren Mikkelsen har arbejdet med forretningsudvikling i 25 år og har etableret nye virksomheder i det meste af Østeuropa og Sydeuropa. Erfaringen spænder vidt: Salgs- og marketingsdirektør i koncerner med salg til de fleste kontinenter, arbejdet i forlags- og legetøjsbranchen, egen virksomhed med salg af produkter (bl.a. e-handel) og ansvarlig for køb og salg af flere virksomheder.