

Affärsutveckling

KURSPLAN

Kapitel 1: Introduktion till affärsutveckling och förutsättningar

- ✓ Vad är affärsutveckling?
Definition, syfte och betydelse för företags tillväxt och hållbarhet.
- ✓ Omvärldsanalys och nulägesbeskrivning
Hur man samlar in och tolkar omvärldsinformation för beslutsunderlag.
- ✓ Analys av marknad och bransch
Trender, möjligheter och hot inom den aktuella sektorn.
- ✓ SWOT-analys och nulägesbedömning
Identifiering av styrkor, svagheter, möjligheter och hot.
- ✓ Övningsuppgifter

Kapitel 2: Att formulera vision, syfte och mål

- ✓ Syfte och vision
Hur man definierar syftet och långsiktig riktning för företaget.
- ✓ Mål och delmål
SMARTa mål för att styra utvecklingen.
- ✓ Strategisk inriktning och fokusområden
Hur man knyter samman syfte och mål till affärsstrategin.
- ✓ Företagsidé och värdegrund
Hur man skapar en tydlig affärsidé som differentierar företaget.
- ✓ Övningsuppgifter

Kapitel 3: Utveckling av affärsstrategi

- ✓ Strategins roll i affärsutvecklingen
Skillnaden mellan strategi och taktik.
- ✓ Strategiska nivåer
Företags-, affärs- och funktionsstrategier.
- ✓ Strategiprocessen
Hur man planerar, implementerar och följer upp strategiarbetet.
- ✓ Konkurrensanalys och differentiering
Hur man identifierar konkurrensfördelar och positionerar sig på marknaden.
- ✓ Övningsuppgifter

Kapitel 4: Taktik och handlingsplaner

- ✓ Vad är taktiker?
Implementering och operativa aktiviteter.
- ✓ Att utveckla en affärsplan och handlingsplan
Steg för steg-metod för att omsätta strategin i konkreta initiativ.
- ✓ Marknadsföring och kommunikation
Val av kanaler, budskap och kampanjer för att nå kunder.
- ✓ Produkt- och tjänsteutveckling
Innovation, anpassning och förnyelse av erbjudanden.
- ✓ Övningsuppgifter



Kapitel 5: Försäljning, kundrelationer och tillväxt

- ✓ Försäljningsstrategier och processer
Från leads till avslut.
- ✓ Kundrelationer och CRM
Hur man bygger och bibehåller starka kundrelationer för långsiktig tillväxt.
- ✓ Digitala verktyg och e-handel
Användning av digitala plattformar för att driva försäljning och engagemang.
- ✓ Mätning och utvärdering av tillväxt
Nyckeltal, rapportering och kontinuerlig förbättring.
- ✓ Övningsuppgifter

Kapitel 6: Utvärdering, anpassning och långsiktig framgång

- ✓ Uppföljning och kontroll av affärsplanen
Hur man följer upp mål och resultat.
- ✓ Flexibilitet och anpassning
Justering av strategier och taktiker vid förändrade förutsättningar.
- ✓ Innovation och kontinuerlig förbättring
Hur man skapar en företagskultur för ständig utveckling.
- ✓ Framtidsspaning och hållbar tillväxt
Trender, digitalisering och innovation som driver framtidens affärsutveckling.
- ✓ Övningsuppgifter