

Boost din B2B eksport

EKSPORT BOOSTER™
Start 8. Februar 2022

Eliteforløb for dig der vil mere

DEN EUROPÆISKE UNION
Den Europæiske Fond
for Regionaludvikling
Vi investerer i din fremtid

Danmarks
Erhvervsfremmebestyrelse

Dette eliteforløb, kalder på dig der vil booste din eksport til B2B. Det retter sig også mod dig der vil sælge mere end et blot produkt, dig som gerne vil arbejde med konceptualisering og sælge services. Services værende alt det der kan lægges rundt omkring et produkt, hvor du som leverandør kan hjælpe kunden med at skabe produktivitet, optimal drift, sikkerhed, speed to market med mere. Du byder ganske enkelt ind flere steder i kundens værdikæde. Du bliver dermed en mere uundværlig kraft og langvarig relation.

FOKUS & TEMA

”Dette forløb kalder særligt på dig der vil EU og Tyskland...”



Dette eliteforløb stiller skarpt på “dig tæt på kunden”, og møde kunden på en måde, hvor han/hun ikke kan andet end gerne ville arbejde sammen med dig. Det handler om salg og komme ud på dit ønskede marked på en god måde, og adresserer undervejs Konceptualisering og Servization som nogle af de midler du kan bruge.

Din pris: 7.500 kr.

Herudover ydes 50% tilskud til din særligt allokerede rådgiver, dog maksimalt 72.500 kr.

DIN LEAD FACILITATOR



Allan Kondrup

Allan har selv hands-on erfaring i salg gennem sine tidligere salglederroller og har gennem de sidste 20 år hjulpet mere end 200+ virksomheder med forretningsudvikling, internationalisering, og ikke mindst med skalering af SMV'er med eksport potentiale. Allan driver til dagligt rådgivnings-firmaet Kondrup & Co, hvorfra hans skarpe sanser for facilitering, og ikke mindst det at bringe hver virksomheds særlige potentiale frem, har stået sin test. Allans forståelse af værdikæder og salgsprocessen er noget han altid bringer i spil, og som alt bidrager til en stærkere salgsstrategi og effektiv vej til markedet – du har derfor også en god wingman / coach med dig gennem forløbet.og salgsorganisationen samt opbygning af eksportstruktur og salgskanaler. Endvidere kommer han samlet med mere end 20 års erfaring indenfor international handel.

Tid og sted

Start d. 8 Februar kl. 09:00
Se alle datoer på efterfølgende side.

Masterclasses afholdes af Erhvervshusene i Trekantsområde (Jylland), mere om lokation følger efter tilmelding.

Tilmelding

Har du interesse i at deltage i ovennævnte Eksport Booster forløb så kontakt dit nærmeste Erhvervshus eller Projektleder Anna Marie Damgaard

[Jeg vil gerne hører mere - send email](#)

Kontakt

For yderligere information om ovennævnte workshop kontakt:

Anna Marie Damgaard
Erhvervshusene
Mail: adk@ehsyd.dk
Telf: +45 61 88 46 85

Boost din B2B eksport

EKSPORT BOOSTER™
Start 8. Februar 2022

Eliteforløb for dig der vil mere



Danmarks
Erhvervsfremmebestyrelse

Dit eksport Booster forløb arbejder i takt med dig. Forløbets 6 master classes følger dig i din klargøring, planlægning, eksekvering og opfølgning før næste rul. Du kommer på et hold med andre virksomheder, hvor du kan hente inspiration, sparre og ikke mindst lade dig udfordre – I får muligheden for at lade 1+1 blive =3, det når I er rigtig gode. Nedenfor er master planen for forløbet, det er agilt, så måske du sammen med facilitatoren og holdet justerer jeres fokus undervejs, så det passer bedst muligt til jer.

DATOER & OUTCOMES

"You have a plan, until someone knocks you out, then you have a new plan"

MASTERCLASS 2: VÆRDITILBUD | EUROPA MED FOKUS TYSKLAND | FORBEREDELSE MARKEDSBESØG

Hvad er kunderne egentlig villige til at betale for og hvor meget? Du arbejder med hvordan du matcher dit værditilbud til de enkelte kundesegmenter. Ligeledes arbejder du med, hvordan du helt konkret får bygget dit værditilbud op. Målet er, at blive skarp på hvilke benefits du kan levere til dit kundesegment. Vi drøfter markederne i Europa og har særlig opmærksomhed på Tyskland som eksempel, og vi arbejder med input til markederne, der gør det muligt at prioritere markedsindsatser samt virkemidler på markedet. Vi slutter af med at forberede dit markedsbesøg.

MASTERCLASS 3: REFLEKSION MARKEDSBESØG | VÆRDITILBUD | KULTURFORSTÅELSE SKABER VÆKST

På denne workshop starter vi med at følge op på dit markedsbesøg og reflektere over de oplevelser og erfaringer, du har gjort dig undervejs, og hvordan det bringer dig videre. Du deler erfaringer med dine holdkolleger og I kan adoptere Best Practice fra hinanden, giver det mening. Du arbejder videre med at målrette og skærpe dit værditilbud til det valgte marked. Kulturforståelse er essentielt i eksportsammenhænge, både den interne og eksterne forståelse er afgørende for eksport succes. Vi ser på, hvilke virkemidler som kan bringes i anvendelse, og vi arbejder med metoder og værktøjer indenfor kulturforståelse der kan skærpe vores internationale succes og time2market.

MASTERCLASS 5: DATAOPSAMLING | ORGANISATION OG INTERNE RESSOURCER | FINANSIERING

Du kan tro men det er bedre at vide...dataopsamling kan være en afgørende disciplin i at forstå sine kunder, for at forstå og kunne udvikle deres kunderejse. Tilfredse kunder bliver. For at du kan få input til ny innovation samt levere de produkter og services kunderne efterspørger – til enhver tid, ser vi ind i: hvordan du sikrer du den mest optimale organisationsudvikling, eller giver input til den, hvordan kan du håndtere eventuelle afledte forandringsprocesser i forhold til eksport og eksportudvidelser, hvilke kompetencer skal være tilstede, og hvilke aktiviteter skal på arbejdslisten. Vi ser også ind i, hvilke alliancer og samarbejdspartnere skal, eller kan du med fordel, samarbejde med for at eksekvere på din eksport. Du får indsigt i hvilke finansieringsmuligheder der kan anvendes til eksportrelaterede aktiviteter, sådanne kan være afgørende konkurrencefordele.

DU MØDES MED DIN ERHVERVSHUS KONSULENT

Og I sparre på dit resultat og hvad der kan være næste skridt for dig og din virksomhed.

8/2-2022

MASTERCLASS 1: INTRO | EKSPORT FORRETNINGSMODELLEN | MARKEDER | KUNDESEGMENTER

Du mødes med dit hold første gang og I deler kompetencer, og hvad I potentielt kan give hinanden. Vi sætter scenen for de kommende måneder og du får introduktion til den eksportforretningsmodel der bliver referencepunktet gennem hele forløbet. Du vil arbejde med markedsvalg og arbejder i dybden med metoder og virkemidler til at analysere, validere og definere dine kundesegmenter. Du starter med "kend din kunde og dit segment".

VI SPISER SAMMEN

Fortæring er på egen regning.

9/2-2022

MARKEDSBESØG | MARKEDSINDSIGT

Som en del af forløbet lærer du mere om dit marked. Det kan være du besøger markedet, det kan også være du samler markedsindsigt ind på anden måde. Essensen er, at du gør en indsats for at indsamle viden uden for din virksomhed og det du mener I allerede ved. Måske du har din rådgiver, der er en del af muligheden på dette forløb, med dig i planlægning og aktiviteten om at lære mere om markedet, måske endda tage med ud. Aktiviteten er essentiel for at sikre, at du får relevante input at arbejde videre med i de efterfølgende masterclasses. Tal med din facilitator og din Erhvervshuskontakt om hvad vej der er bedst for dig.

10/03-2022

MASTERCLASS 4: RELATIONER | MARKETING OG KOMMUNIKATION | E-COMMERCE | SALGSKANALER

Hvordan opbygger vi værdifulde og givende relationer med vores kundesegmenter? Du kommer til at arbejde med input til effektiv marketing og kommunikation, og metoder til at bringe dit samlede værditilbud effektivt frem til din kunde (er) / dit kundesegment (er). Vi kommer omkring B2B E-commerce og digitalisering som virkemidler. Og du kommer til at arbejde med salgskanalstrategi som et bærende element i din vedvarende eksportsucces. Fra denne dag tager du grundstenene med dig, til opbygning af dine resultatskabende salgskanaler. Og ikke kun det, også hvordan du evaluere dem og får dem til at performe ifht. potentialet du har foran dig.

3/5-2022

MASTERCLASS 6: PRÆSENTATION FOR EKSPERTPANEL | AFSLUTNING OG HELD OG LYKKE

På afsluttende masterclass tester du hvad du har nået og din plan herfra. Her præsenterer vi vores eksport forretningsmodel for hinanden og et panel bestående af eksterne eksperter. Herefter afslutning og vi ønsker hinanden held og lykke – de gode fortsætter netværket fremadrettet.

26/5-2022

