

Boost din eksport

Eliteforløb for dig der vil mere

Eksport via partnerskaber – fysisk og digitalt

EKSPORT BOOSTER™
Start 18. Januar 2022

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

Danmarks
Erhvervsfremmebestyrelse

Dette eliteforløb kalder på virksomheder, som har erfaringer med eksport, men som har brug for en mere strategisk, struktureret og planlagt tilgang til eksport. Det kan være fordi du ønsker at gå målrettet efter at igangsætte eksport til et nyt marked eller fordi du generelt ønsker at få professionaliseret jeres tilgang til et, flere eller de markeder, som du er på. Vi kommer godt omkring alle de centrale dele i virksomhedens forretningsmodel for eksport og laver en plan for, hvor du som virksomhed får endnu mere succes med eksport.

FOKUS & TEMA



Dette forløb fokuserer især på dig der vil salg gennem partnerskaber (**dis-tributør, agent og forhandler**), og dig som er nysgerrig på og gerne vil gøre dette delvis i en digital kontekst.

Det er ikke et krav, at du på forhånd har valgt et eksportmarked, du vil fokusere på og det er heller ikke et krav, at du undervejs gennemfører et markedsbesøg. Til gengæld er det helt afgørende, at du har erfaringer med eksport og ambitioner om at skabe mere succes. Forløbet sætter særligt fokus på dine salgskanaler – altså hvordan du får skabt opmærksomhed hos de rigtige kunder i de rigtige markeder og på den mest effektive form. Her sætter vi et særligt fokus på, hvordan du kan gøre dette gennem partnerskaber med andre f.eks. forhandlere og agenter.

Din pris: 7.500 kr.

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

DIN LEAD FACILITATOR



Karsten Vind

Master class forløbet ledes af Karsten Vind, der er partner i Pluss Leadership. Han har sammensat et forløb med bidrag fra en række eksperter og erfarne rådgivere, som du vil møde undervejs i forløbet (se mere på sidste side). Holdet består således både af teoretiske eksperter samt en række praktisk erfarne, men som alle har det til fælles, at de på en inspirerende og håndgribelig måde for hver deres område kan give dig værdifuldt input. Undervejs vil Karsten som gennemgående facilitator sørge for at holde "den røde tråd" for dig og for holdet som helhed. Karsten er særdeles erfaren i denne rolle fra lignende forløb for SMV'ere både indenfor eksport, salg og forretningsudvikling

Tid og sted

Start d. 18. Januar kl. 09:00
Se alle datoer på efterfølgende side.

Workshoppen 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 eksport

Eliteforløb for dig der vil mere

Eksport via partnerskaber – fysisk og digitalt

EKSPORT BOOSTER™
Start 18. Januar 2022

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

Danmarks
Erhvervsfremmebestyrelse

Dit Eksport Booster forløb består af 6 master classes, som giver dig indsigt, inspiration, teoretiske og praktiske modeller og værktøjer, dialog med ligestillede samt en gennemgående facilitator, der samlet gør det muligt for dig, at få skabt en effektiv og stærk forretningsmodel og forretningsplan for din videre udvikling som eksportvirksomhed. Over de 6 master classes får du løbende nye perspektiver og konkrete brugbare anvisninger fra en lang række eksperter til, at du på sidste master class kan præsentere din model og plan for succes med eksport.

DATOER & OUTCOMES

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

MASTERCLASS 2: EKSPORTENS DNA

Vi starter dagen med en grundig indføring i, hvad der kendetegner de virksomheder, som har succes med eksport samtidig med, at vi præsenterer og drøfter de oftest forekommende faldgruber ved eksport. Dagen sluttet af med praktiske eksempler fra virksomheder, som har deltaget i lignende forløb, herunder erfaringer med at tilknytte en ekstern rådgiver.

Sessionen drives af Allan Sørensen fra Aarhus Universitet, der er en af personerne bag universitetets omfattende forskning indenfor området.

MASTERCLASS 3: VALG AF EKSPORT MARKED | INTERNATIONAL KULTURFORSTÅELSE | DIGITAL DREVET EKSPORT

Formiddagen dedikeres til at give en række redskaber til at analysere og vælge det rette eksportmarked, som for mange desværre er drevet af tilfældighed. Et centralt element i dette er at have en grundlæggende forståelse for forskellige kulturer og hvordan man som eksportør begår sig iblandt disse. Sessionen ledes af Jens Lassen, Ekspansion. Eftermiddagen er dedikeret til, hvordan du kan bruge digitale kanaler i dit eksportsalg og markedsføring – uanset om du laver direkte salg eller service gennem partnere. Denne session drives af e-bureauet NoZebra.

MASTERCLASS 5: SALGSPITCH | DIGITALE KUNDEMØDER | FORRETNINGSMODEL & FORRETNINGSPLAN FOR EKSPORT

Formiddagens fokus er på at være "skarp" i salgsmødet, da selv den bedste strategi og plan, kan blive ødelagt, hvis du ikke kan formidle dit værditilbud klart og overbevisende for dine kunder. Du får derfor mulighed for at arbejde med dit budskab i et online værktøj. Sessionen ledes af Lauge Søren Rasmussen, Pitherific. Denne del sluttet af med Eksportforeningens præsentation af, hvordan man som virksomhed kan holde professionelle online salgsmøder. Dagen sluttet af med hjælp til færdiggørelse af din forretningsmodel og plan for eksport.

DU MØDES MED DIN ERHVERVSHUS KONSULENT

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

18/1-2022

MASTERCLASS 1: INTRO | EKSPORT FORRETNINGSMODELLEN | MARKEDER | KUNDESEGMENTER

Du mødes med dit hold første gang og med en velforberedt præsentation af jeres virksomhed, erfaring med eksport og ambitioner for forløbet. Gennem gensidige præsentationer skaber vi et godt kendskab til hinanden og får dermed en stærk ballast for at kunne inspirere og sparre med hinanden undervejs i forløbet. Dertil skaber vi overblik over forløbet og introducerer dig for de første værktøjer til at skabe en stærk forretningsmodel og plan for eksport.

VI SPISER SAMMEN

Fortæring og eventuel overnatning er på egen regning.

19/1-2022

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.

31/1-2022

MASTERCLASS 4: EKSPORTSALG GENNEM PARTNERSKABER

Denne masterclass er dedikeret til, at du får opstillet, trimmet eller gentænkt din samarbejdsform med eksterne partnere (forhandler, agenter, andre). Det sker ved, at du får præsenteret, gennemgået og arbejdet med en partnerhåndbog, der i en struktureret form hjælper dig til at træffe de rette valg for din virksomhed. Dagen ledes af Bjarne Brynk fra Brynk Academy.

7/3-2022

31/3-2022

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

Undervejs i forløbet har du arbejdet med udvikling af din virksomheds forretningsmodel og forretningsplan for eksport. På denne masterclass præsenterer du dit oplæg for et ekspertpanel og for de øvrige deltagere og du får efterfølgende værdifuld feedback og sparring, der giver dig det sidste finish til at have en klar plan for din eksportsucces. På den måde afsluttes forløbet med, at alle har en klar plan for videre udvikling og som vi så afslutningsvist kan fejre. Er der interesse for at fortsætte samarbejdet i en netværksgruppe etableres denne.

28/4-2022



Boost din eksport

Eliteforløb for dig der vil mere

Eksport via partnerskaber – fysisk og digitalt

EKSPORT BOOSTER™
Start 18. Januar 2022

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

 Danmarks
Erhvervsfremmebestyrelse

INDLÆGSHOLDERE



Allan Sørensen, Århus Universitet

Tema: Eksporten DNA
Masterclass 2: 19. Januar 2022
&
Tema: Ekspert Panel
Masterclass 6: 28. April



Jens Lassen, Ekspansion

Tema: Markedsvalg og kulturforståelse
Masterclass 3: 31. Januar 2022
&
Tema: Ekspert Panel
Masterclass 6: 28. April



E-bureauet No Zebra

Tema: E-business
Masterclass 3: 31. Januar 2022



Bjarne Brynk, Brynk Academy

Tema: Salgskanaler og afsætning via partnerskaber
Masterclass 4: 7. Marts 2022



Pitcherific

Tema: Salgspitch
Masterclass 5: 31. Marts 2022



Eksportforeningen

Tema: Virtuelle kundemøder & hybrid interaktion
Masterclass 5: 31. Marts 2022