

IHM GROWTH & MARKETING STRATEGY

**IHM
BUSINESS
SCHOOL**

IHM GROWTH & MARKETING STRATEGY



FÖR DIG SOM VILL UTVECKLA DIN FÖRMÅGA ATT SKAPA TILLVÄXT I EN PRODUKTKATEGORI

IHM Growth & Marketing Strategy riktar sig till dig som är på väg in i, eller är placerad i, en ansvarsbefattning inom organisationens affärsledning, marknads- eller produkt-funktion. En befattningsnivå som förutsätter en djup förståelse för hur varumärken konkurrerar med varandra inom en produktkategori och för vad som får varumärken och det utbud som erbjuds under dess namn att växa.

För att känna trygghet, självförtroende och snabbare kunna prestera i rollen behöver du utveckla dina kunskaper och färdigheter inom varumärkes- och produkt-/tjänsteutveckling. Du behöver stärka din förmåga att ge de aktiviteter och projekt som sker i och utanför organisationen, en inriktning och koordinering som leder till en sammanhållen och konsekvent genomförd marknadsstrategi för produktkategorin. En marknadsstrategi som skapar tillväxt och är affärsmässigt hållbar.

UNIK LÄRANDEMODELL SOM BYGGER PÅ BLENDED LEARNING

I IHM Strategisk Marknadsföring arbetar vi enligt en unik lärandemodell som gör det möjligt för yrkesverksamma att nå en hög nivå på läranderesultaten trots en relativt kort tidsinsats i förhållande till konventionella högskolestudier. Undervisningen sker i både digitala kanaler och IHM:s lokaler.

Inför varje schemalagt möte börjar ditt lärande i din mobil där du får bekanta dig med ett företag som har en affärsutmaning i en produktkategori. Utifrån dina tidigare kunskaper och erfarenheter gör du dina iakttagelser av förutsättningarna för

varumärket och det utbud som erbjuds under dess namn. Dina iakttagelser delar du sedan med övriga deltagare och läraren.

Vid mötet i IHM:s lokaler utforskar du tillsammans med övriga deltagare och läraren hur ny kunskap kan tillämpas utifrån varumärkets situation i produktkategorin.

Efter varje lektionstillfälle kan du repetera och förstärka din förståelse av den nya kunskapen genom att via din mobil, eller läsplatta, titta på videos som sammanfattar de centrala kunskapsmomenten. Via litteraturstudier kan du sedan fördjupa din kunskap inom området.

Undervisningen utgår alltså alltid från ett praktiskt sammanhang i vilket du får upptäcka hur ny kunskap kan öka din förmåga att hantera olika utmaningar i arbetet med att utveckla och genomföra en marknadsstrategi. De praktiska sammanhangen är valda för att skildra verkligheten i olika typer av varu- och tjänsteproducerande företag och branscher, både B2B och B2C.

UTBILDNINGENS OLIKA KURSMOMENT

Utbildningen IHM Growth & Marketing Strategy omfattar en läranderesan som integrerar de olika ämnesområdena ekonomi, marknadsföring, ledarskap och organisation i sammanhanget av ett företag som strävar efter att utveckla en affärsmässigt hållbar marknadsstrategi i en produktkategori. Läranderesan i programmet omfattar tre delkvalifikationer:

Delkvalifikation 1 – Nuläget i produktkategorin och förutsättningar för tillväxt

I denna delkvalifikation får du lära dig hur du, utifrån företagets affärsutmaning i produktkategorin, bedömer styrkor och svagheter i varumärket och det produkt-/tjänsteutbud som erbjuds under varumärkets namn. Du får även lära dig att identifiera och bedöma de konkurrens- och omvärldsfaktorer som präglar den tillväxtfas som kännetecknar produktkategorin i nuläget. Dina iakttagelser och slutsatser blir sedan utgångspunkt för valet av inriktning för hur marknadsstrategin ska åstadkomma tillväxt.

- Affärs- och marknadsstrategi.
- Varumärkesstrategi.
- Immaterialrätten och varumärket.
- Inriktningen på företagets produkt-/tjänsteutveckling.
- Nuläget i produktkategorin.

Delkvalifikation 2 – Utformning av marknadsstrategin

I den här delen av programmet kommer du att få utveckla din förmåga att utforma varumärket och det utbud som erbjuds under dess namn, utifrån olika förutsättningar i verksamheten

och tillväxtfaser i produktkategorin.

Du kommer att möta praktiska sammanhang där du måste kunna bemästra variationer i kundernas krav och behov likväl som konkurrens och omvärldsförändringar. En annan stor utmaning när du ska genomföra en marknadsstrategi är att hantera människor med olika intressen, prioriteringar och drivkrafter inom och utanför organisationen.

Vid genomförandet av en marknadsstrategi ställs du inför olika mål- och intressekonflikter och i din roll som marknads- och produktansvarig måste du kunna hantera dessa.

→ Varumärkesutveckling.

→ Utveckling av värdeerbjudandet.

→ Go-to-market.

→ Metoder för analys och utvärdering samt mått för uppföljning.

→ Värdera marknadsstrategins affärsnytta och risk.

Delkvalifikation 3 – Att bestämma inriktningen på en marknadsstrategi

I den här avslutande delen av utbildningen så kommer du tillsammans med en grupp av deltagare få möjlighet att utforska en affärsutmaning i en produktkategori och utifrån dina iakttagelser bestämma vilken inriktning på marknadsstrategin som ska väljas för att åstadkomma tillväxt. Projektarbetet genomförs för en extern uppdragsgivare.

RESULTAT EFTER PROGRAMMET

Utbildningen ger dig kompetens att självständigt och tillsammans med övriga funktioner inom företaget, utveckla och genomföra en marknadsstrategi för en produktkategori.

Du lär dig att, utifrån företagets affärsutmaning i produktkategorin, skapa en relevant inriktning och omfattning av det arbete som krävs för att skapa en sammanhållen och konsekvent genomförd marknadsstrategi.

Du lär dig att analysera och bedöma en marknadsstrategis genomförbarhet med hänsyn till affärsnytta och risk för organisationen.

Du lär dig att, utifrån ett helhetsperspektiv på varumärkes- och produkt-/tjänsteutveckling, analysera, bedöma och hantera komplexa företagsutmaningar, frågeställningar och situationer som uppkommer under arbetet med att utveckla och genomföra en marknadsstrategi med inriktning på tillväxt inom både B2C och B2B.

Utbildningens läranderesultat ingår som tre delkvalifikationer på SeQF 6 nivå i studiegången mot Marknadsekonom DIHM.

FÖRKUNSKAPER

Minst tre års praktisk arbetslivserfarenhet och förkunskaper motsvarande IHM Business Management. Boka personligt möte för rådgivning.

OMFATTNING

En termin parallellt med ordinarie arbete. Utöver schema-lagd tid tillkommer tid för självstudier och projektarbete. Innehållet kan även skräddarsys och utvecklas för företags-anpassat genomförande.

NIVÅ

SeQF 6, d v s motsvarande kandidatnivå vid en högskola. Utbildningen ingår som en del av examen Marknads-ekonom DIHM.



**"LÄR DIG BEHÄRSKA DET SOM
LÄGGER GRUNDEN FÖR TILLVÄXT
I EN PRODUKTKATEGORI."**

ANMÄLAN

Anmäl dig på ihm.se/utbildningar

För priser samt betalningsvillkor se ihm.se

VILL DU VETA MER?

Kom och få ett smakprov och känn på atmosfären på något av våra seminarier eller informationsmöten.

Du kan också boka rådgivning för att diskutera dina eller dina medarbetares behov och de möjligheter en utbildning på IHM kan ge.

Ring 0200-24 00 24 eller boka rådgivning på ihm.se

**IHM
BUSINESS
SCHOOL**