

STRATEGIC BUSINESS DEVELOPMENT DIHM

För dig som vill accelerera
organisationens arbete med affärs-
utveckling och innovation.



STRATEGIC BUSINESS DEVELOPMENT DIHM

Ska du kunna nå framgång måste du ha modet att ompröva det som alla tar för givet och bejaka det motsägelsefulla och föränderliga i affärs- och organisationsmiljön. Det här programmet riktar sig till dig som vill sätta spets på din DIHM och som vill utveckla din förmåga att skapa en ny eller utveckla en befintlig affärsverksamhet på kund- eller organisationsnivå.

För att ditt arbete med affärsutveckling ska göra en skillnad krävs andra arbetssätt och ledarskapsförmågor än det som normalt fungerar i den pågående och etablerade verksamheten. För att undvika att tid och pengar läggs på idéer som senare inte visar sig hållbara, behöver du behärska en ny agil och iterativ metod för att genomföra affärsutvecklingsprojekt. Den här metoden gör det lättare för dig att hantera osäkerhet, komplexitet och förändring i affärs- och organisationsmiljön och som kan skapa snabbare processer för affärsutveckling och innovation i din verksamhet.

Unik lärandemodell som bygger på blended learning

I Strategic Business Development DIHM arbetar vi enligt en unik lärandemodell som gör det möjligt för dig som yrkesverksam och deltagare att nå en hög nivå i ditt lärande trots en relativt kort tidsinsats i förhållande till konventionella högskolestudier. Utbildningen sker i både digitala kanaler och IHM:s lokaler. De praktiska sammanhangen vi jobbar med är valda för att skildra verkligheten i olika typer av företag och branscher, både B2B och B2C.

IHM:s lärandemodell är utformad för att underlätta för dig så att du, trots heltidsarbete och familj, kan få djup förståelse för hur en affärsverksamhet fungerar och utvecklar dina färdigheter för att du självständigt ska kunna komma fram till affärsmässiga beslut i olika situationer.

UTBILDNINGENS OLIKA KURSMOMENT

Strategic Business Development DIHM omfattar en läranderesor som integrerar ekonomi, marknadsföring, ledarskap och organisation. Genom olika praktiska sammanhang får du i programmet utveckla din repertoar av kunskaper och färdigheter som affärsutvecklare och intraprenör. Här kan du, utan risk för finansiella förluster och din anställning, testa din förmåga och successivt genom ditt lärande nå en professionell nivå som affärsutvecklare.

Läranderesan i programmet omfattar fyra delkvalifikationer:

Delkvalifikation 1 - Att bestämma affärsutmaningen och affärsmöjligheten

I den första delen får du utveckla din förmåga att värdera en affärsutmaning som utlöser behovet av ett affärsutvecklingsprojekt och skapa inriktning och omfattning av det arbete som ska göras inom projektets ram. Den nya eller befintliga affärsmöjlighet som du då identifierar blir sedan utgångspunkt för den problembeskrivning som bestämmer affärsutvecklingsprojektets syfte och mål. För att projektet ska kunna nå sitt mål är det centralt att förstå det kundbehov som ligger till grund för affärsmöjligheten. Det handlar om att på djupet förstå vad kunden vill ha utfört och vad kunden är beredd att betala för den tjänsten.

- Nulägesanalys av ett helt företag för att prioritera framtida affärsmöjligheter
- Att bestämma kundbehovet som ligger till grund för den valda affärsmöjligheten
- Metoder för att utforska kundbehovet och kundvärdet

Delkvalifikation 2 - Värdeerbjudandet och affärsprövning

I den andra delen av programmet får du utveckla din förmåga att självständigt identifiera och formulera de affärsmässigt hållbara handlingsalternativ/lösningar som sedan du testar och utvärderar i affärsutvecklingsprojektet. Det handlar om att identifiera vad som är mest attraktivt och vad som bäst matchar organisationens förmåga. Du får också utveckla din förmåga att kritiskt kunna granska den arbetsmetod och informationsinsamling som används för att genomföra tester och utvärderingar.

- Från kundbehov till pris- & produktlösning
- Go-to-market strategier
- Beskrivning av olika affärsmöjligheters potential och ekonomiska värde

Delkvalifikation 3 - Prövning av genomförbarheten

I den tredje delen av programmet får du utveckla din förmåga att analysera och bedöma om den lösning du kommit fram till är genomförbar i den aktuella organisationen med hänsyn till affärsnytta och risk för projektets intressenter. Du får också utveckla din färdighet att muntligt och skriftligt redogöra för och diskutera handlingsalternativ.

- Organisatoriska hinder och utmaningar
- Utformning av genomförandeplan och "business case"
- Affärsmässig prövning av genomförbarheten

Delkvalifikation 4 - Självständigt affärsutvecklingsprojekt i grupp

I denna delkvalifikation får du tillsammans med andra deltagare i grupp utveckla er förmåga att självständigt leda interna och externa affärsutvecklingsprojekt för en extern uppdragsgivare. Du får möjlighet att testa och stärka din förmåga att hantera den komplexitet som uppstår i den här typen av projekt, allt från människor med olika intressen, prioriteringar samt de drivkrafter som verkar inom och utanför uppdragsgivarens organisation.

- Uppdragsbeskrivning och projektplan
- Utvärdering av handlingsalternativ/lösningar
- Genomförandeplan och "business case"

Vi reserverar oss för förändringar i utbildningsinnehållet.

RESULTAT EFTER PROGRAMMET

Utbildningen ger dig nya verktyg och perspektiv som du kommer att ha stor användning av i allt arbete där en kundinsikt ska omsättas till bättre resultat inom produkt- och tjänsteutveckling, marknadsföring, kommunikation och försäljning. Verktöglådan består av metoder och arbetssätt för att lösa problem och utmaningar som annars kostar mycket tid och resurser i verkliga affärs- och erbjudandeutvecklingsprojekt. Utbildningens läranderesultat ingår som de sista fyra delkvalifikationerna på SeQF 6 nivå i studiegången mot Marknadsekonom DIHM.

FÖRKUNSKAPER

Det här programmet är slutsteget i IHMs Marknadsekonomexamen DIHM. Se IHM.se för mer info.

Om du är osäker boka ett personligt möte för rådgivning.

OMFATTNING

1,5 termin parallellt med ordinarie arbete. Utöver schemalagd tid tillkommer tid för självstudier och projektarbete.

NIVÅ

SeQF 6, d v s motsvarande universitets- och högskolenivå. För mer info se seqf.se. Utbildningen ingår som en del av examen Marknadsekonom DIHM.



LÄR DIG BEHÄRSKA DE MÄNSKLIGA, ORGANISATORISKA OCH AFFÄRSMÄSSIGA FÖRMÅGORNA SOM GÖR DIG TILL EN PROFESSIONELL AFFÄRS- UTVECKLARE OCH INTRAPRENÖR

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 någon av våra träffar.

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