

MasterClass i strategi & innovation

DENNE MASTERCLASS GIVER LEDELSE KONKRETE VÆRKTØJER

SÅDAN SKABER I VÆKST OG MODSTANDSKRAFT I JERES VIRKSOMHED

Denne MasterClass er et strategisk udviklingsforløb, målrettet hele teamet eller ledelsen i virksomheden. Formålet er at styrke jer med værktøjer og processer, der fremmer vækst og modstandsdygtighed i en verden, præget af forandringer.

Masterclassen bygger på Michael N. Wilkens' afprøvede og erfaringsbaserede metoder inden for strategi, forretningsudvikling og innovationsprocesser. I får konkrete værktøjer til at styrke jeres forretningsmodel, skabe forudsigelighed i omsætning, udnytte synergier og åbne op for nye vækstmuligheder. I bliver introduceret til de mest anerkendte værktøjer og metoder inden for strategi og innovation, og gennem en praksisnær tilgang arbejder hele teamet med virksomhedens egne forretningsmodeller og udviklingsområder under hele forløbet.

Forløbet kan skræddersys fra et intensivt halv- eller heldagsforløb til et modulopbygget udviklingsforløb over flere uger eller måneder. Format, tempo og indhold kan tilpasses jeres virksomhed mhp. størst mulig effekt og forankring.

UDBYTTE

Masterclassen giver jer:

- Et stærkt fundament for at optimere virksomhedens forretningsmodel
- Konkrete handlingsplaner for innovation og udvikling i organisationen
- Et klart overblik over virksomhedens strategiske muligheder
- Praksisnære værktøjer til vækst, innovation og robusthed
- Et forstærket team med fælles strategisk retning og beslutningskraft
- Forbedret evne til at udnytte nye vækstmuligheder samt skabe mere forudsigelighed i omsætning

FORLØBETS OPBYGNING

Varighed og fleksibilitet

Forløbet kan skræddersys fra et intensivt halv- eller heldagsforløb til et modulopbygget Masterclass over flere uger eller måneder. Format, tempo og indhold tilpasses jeres virkelighed – med fokus på størst mulig effekt og forankring.

Moduler & indhold

Nedenstående angiver den vejledende struktur og indhold for Masterclassen, som kan tilpasses efter virksomhedens konkrete behov til moduler og indhold.

01

Udvikling af forretningsmodeller, der skaber vækst

02

Udvikling af produkter og ydelser, som kunden vil have

03

Den strategiske proces, der booster virksomheden

03

Implementering af forretningsudvikling som en proces

UDVIKLING AF FORRETNINGSMODELLER, DER SKABER VÆKST

Forløbet starter med at skabe et solidt fundament for virksomhedens udvikling. Deltagerne får introduktion til de mest anerkendte værktøjer inden for forretningsmodeller og lærer at analysere eksisterende strukturer i egen virksomhed.

- Kortlægning af virksomhedens nuværende forretningsmodel og identificering af muligheder for forbedring.
- Introduktion til metoder til at skabe forudsigelighed i omsætning og ressourceudnyttelse.
- Første idéer til konkrete tilpasninger, der kan styrke virksomhedens værdiskabelse og konkurrenceevne.



UDVIKLING AF PRODUKTER OG YDELSER, SOM KUNDEN VIL HAVE

Fokus er på at forstå kundens behov og omsætte indsigt til konkrete produkter og ydelser. Deltagerne arbejder med metoder til at spotte nye muligheder, prioritere initiativer og skabe løsninger, der giver værdi både for kunden og virksomheden.

- Analyse af kundebehov og markedstendenser med konkrete værktøjer.
- Udvikling af produkt- og serviceidéer, der matcher både marked og strategi.
- Konkrete skridt til at teste og validere løsninger inden implementering.



DEN STRATEGISKE PROCES, DER BOOSTER VIRKSOMHEDEN

I dette modul lærer teamet at omsætte vision og mål til en konkret strategisk plan. Fokus er på at skabe klare prioriteringer, sikre interne ressourcer og etablere processer, der fremmer fremdrift og koordinering på tværs af organisationen.

- Metoder til at omdanne forretningsindsigt til konkrete strategiske initiativer.
- Prioritering af projekter og opgaver, der skaber størst effekt.
- Skabelse af fælles forståelse og ejerskab for strategi i hele teamet.

IMPLEMENTERING AF FORRETNINGSUDVIKLING SOM EN PROCES

Modulet fokuserer på at sikre, at de nye idéer og strategiske initiativer bliver til virkelighed. Deltagerne arbejder med værktøjer til projektstyring, opfølgning og kontinuerlig optimering, så forretningsudvikling bliver en integreret del af virksomhedens hverdag.

- Skabelse af processer for implementering og opfølgning på udviklingsinitiativer.
- Metoder til løbende evaluering og justering af forretningsmodellen.
- Fokus på forankring i teamet, så nye tiltag omsættes til konkrete resultater.



Michael N. Wilkens
Direktør v. PinPointers

KONTAKT FOR AT HØRE MERE

For afklaring, kontakt Athenas på:

 35 11 21 31

 kontakt@athenas.dk



Athenas
Danmarks største formidler af foredrag