

Strategisk coaching

- Affärsutveckling

Det är många svåra beslut man måste ta som företagare, inte minst i spåren av covid-19

Företaget får en professionell coach med bred kompetens och akademiskt djup. Ni får hjälp med att sortera och prioritera olika strategiska frågeställningar du står inför

24 timmar

3 000 kr exkl. moms

(ord. 24 000 exkl. moms)

Läs mer



PAKET 1

I denna coaching handlar det mycket om att, utifrån samtal, vara ett bollplank för företagaren när det gäller alla frågor som rör företagets möjlighet att skapa framtida affärsmöjligheter. Samtalen kan handla om marknad, personal, ekonomi och organisationsfrågor.

Coachen utgår från företagets verklighet. Företagaren får hjälp att känna kontroll på nuvarande situation, sätta målbilder gällande allt från personal till marknad. Det kan även handla om att göra olika vägval i dessa tider, d.v.s. frågor rörande finansiering, affärsmodellering eller t.ex. styrelsearbete.

Coachningsinsatsen ger företagaren hjälp med att identifiera vilka beslut som behöver tas och får även hjälp med att diskutera lösningar.

Genomförs av Magnus Gustavsson som är egen företagare. Han är utbildad ekonom och är styrelseproffs sedan 17 år. Specialist på affärsutveckling, ekonomi och organisation.



PAKET 2

Denna coaching fokuserar på sälj- och marknadsrelaterade frågor ur ett lönsamhetsperspektiv. Insatsen kan ha en mer "operativ" inriktning, där coachen själv samlar in underlag för vidare diskussion eller beslut.

Ni kan få hjälp med att kartlägga marknaden, identifiera och ha samtal med potentiella kunder och säljkanaler. Utifrån resultatet arbeta med affärsmodellering, affärsplan, strategier. Ni kan även få hjälp i frågor som rör innovation, produkt- och tjänster ur ett lönsamhetsperspektiv med fokus på marknad.

Genomförs av Nicklas Erlandsson som är egen företagare och proffs på marknadsfrågor sedan 15 år. Han är utbildad ingenjör och är bl.a. specialist inom B2B försäljning.



Det går även att kombinera paket 1 och 2 för att tillföra maximal nytta för företaget

Målgrupp:

Företag med tillväxtpotential, 1–249 anställda, som utvecklar och/eller tillverkar egna alternativt andras produkter/tjänster. Industriföretag inom trä, metall, glas, livsmedel, textil, plast och IT.



Region Kalmar län