

PROGRAM

Kære kursusedtager!

Velkommen til kurset i *Strategisk Ledelse og Forretningsudvikling – blive klogere på din bygherres business case*. Vi glæder os til at møde dig og til at arbejde intensivt sammen med kursusholdet over to indholds- og lærerige dage.

Strategi, strategisk ledelse og forretningsudvikling har en central placering på virksomheders dagsorden, når det handler om fornyelse og fremsyn. Strategien lægger rammerne for den fornyelse og vækst, som ønskes af mange virksomheder. Forretningsudviklingen er til gengæld den motor, som skal være med til at sikre, at den nye kurs kan realiseres. Derfor er det helt centralt, at begge dele udvikles løbende, og at man ser de to elementer som sammenhængende, både i tanke og handling. Det er udgangspunktet for de to dage.

Formål

Danske Arkitektvirksomheder og CBS Executive udbyder dette forskningsbaserede kursus, fordi temaet er relevant for alle arkitektvirksomheder, der ønsker at kaste et kritisk blik på deres forretning med henblik på at udvikle den og sørge for, at det sker i samspil med deres strategiske mål.

Hovedformålet med kurset er at give dig værktøjer og inspiration til at arbejde med strategi og forretningsudvikling i din virksomhed og i højere grad at tænke strategi og forretningsudvikling som noget, der kontinuerligt arbejdes med, og ikke som noget, der er adskilt fra den daglige drift. Vi kommer til at finde inspiration fra, hvordan andre organisationer har gjort det med succes – både i arkitektbranchen og udefra.

Indhold

Overordnet set handler kurset om, hvordan arkitektvirksomheder kan arbejde mere bevidst og målrettet med strategi og forretningsudvikling – og hvordan de to aktiviteter kan og bør integreres og kombineres og indgå som en del af din virksomheds dagligdag. Endelig vil vi også se på det led i processen, der handler om at få implementeret de nye strategier og sørge for at for, at de nye forretningsideer kommer ud over rampen.

Undervisningsform

Undervisningsformen er en kombination af indlæg, der leverer indsigter fra forskningen i praktisk kondenseret form, diskussioner, gruppedrøftelser, praktiske øvelser og live cases. Undervisningen søger i høj grad at inddrage deltageres egne erfaringer og strategiske udfordringer for at skabe yderligere indsigter.

Vel mødt. Det bliver en fornøjelse!

Mark Holst Mikkelsen PhD fra CBS, partner i Strategos

Lars Emil Kragh, forretningsudviklingschef, Danske Arkitektvirksomheder

PROGRAM

Modul 3: Strategisk ledelse og Forretningsudvikling

15. maj 2018: PorcelænsHAVEN 22, 2000 Frederiksberg (lokale 4.17)

16. maj 2018: Dalgas Have 15, 2000 Frederiksberg (lokale SV089)

TIRSDAG 15. maj 2018		ONSDAG 16. maj 2018	
Tidspunkt	Aktivitet	Tidspunkt	Aktivitet
Kl. 10:00	Velkomst og introduktion til modulet	Kl. 09:00	Opsamling fra i går
Kl. 10:30	Strategi og forretningsudvikling for arkitektvirksomheder Der gives en introduktion til strategi og forretningsudvikling med særligt fokus på, hvordan arkitektvirksomheder kan bruge strategi og forretningsudvikling som drivkræfter til fornyelse og værdiskabelse. Oplæg og plenumdrøftelse af udvalgte strategiske analyseværktøjer og kritiske faktorer for realisering af strategier.	Kl. 09:15	Strategiske partnerskaber som drivkraft for forretningsudvikling Uffe Bay-Smidt fra KANT arkitekter fortæller om det strategiske partnerskab TRUST (arkitekter, ingeniører og entreprenører) og Københavns kommune, og der bliver mulighed for at gå bagom og stille nærgående spørgsmål til denne måde at forretningsudvikle på. Derefter fortæller Torben Juul fra ZESO ARCHITECTS om Zeso Alliance, der er en forpligtende samarbejdsform som ikke er bundet til et konkret projekt, men baserer sig på en fastlagt rammeaftale. Herefter sætter Hans Rasmussen fra Galaxe (Thermozell) fokus på, hvordan de gennem et tæt samarbejde med arkitektvirksomheder, entreprenører og bygherrer udvikler et fælles værditilbud, som er markant mere konkurrencedygtigt, end hvis man står alene. Disse oplæg danner grundlag for en åben dialog om, hvordan strategiske partnerskaber kan fungere som drivkraft for forretningsudvikling.
Kl. 12:30	Frokost	Kl. 12:30	Frokost
Kl. 13:30	Strategi og forretningsudvikling i praksis Med udgangspunkt i en virksomheds forretningsmodel og værditilbud sættes der fokus på, hvordan forretningsudvikling kan gå hånd i hånd med strategien, og hvordan strategien kan realiseres og komme til at leve både internt og hos samarbejdspartnere. Vigtige begreber og modeller introduceres på en enkel måde, og deltagerne arbejder i grupper med at præsentere og give feedback i forhold til egne virksomheder.	Kl. 13:30	Forretningsudvikling i praksis Individuelt og i grupper sættes der fokus på, hvordan kursets indhold kan omsættes til praksis i egen virksomhed.
Kl. 16:00	Digitalisering, disruption og byggebranchens værdikæde i opbrud Lars Emil Kragh, Danske Arkitektvirksomheder giver et indblik i, hvordan byggebranchens værdikæde er i opbrud, bl.a. i lyset af digitalisering, og hvordan det påvirker en arkitektvirksomheds muligheder for at udvikle forretningen strategisk. I forlængelse heraf vil Gyrithe Saltorp fra Vilhelm Lauritzen give sit perspektiv på, hvordan en arkitektvirksomhed i praksis kan arbejde med at udvikle forretningen i samarbejde med bygherren og andre interessenter i værdikæden. Derefter vil der være en åben debat om strategi og forretningsudvikling med deltagerne.	Kl. 14:45	Opgaver/projekter, vi skal have sat i gang når vi kommer "hjem"
Kl. 18:00	Middag	Kl. 15:00	Tak for i dag

PROGRAM

UNDERVISERE/OPLÆGSHOLDERE

- Mark Holst Mikkelsen, PhD fra CBS, partner i Strategos
- Gyrithe Saltorp, adm. direktør, Vilhelm Lauritzen A/S
- Uffe Bay-Smidt, partner, KANT arkitekter (TRUST)
- Torben Juul, adm. direktør, ZESO ARCHITECTS
- Hans Rasmussen, adm. direktør, Galaxe A/S (Thermozell)
- Lars Emil Kragh, forretningsudviklingschef, Danske Arkitektvirksomheder