

Affärsmannaskapsprogrammet

Syfte

Att utveckla deltagarnas förmåga att kombinera affärsmässighet, personligt ledarskap och kommersiell kompetens – för att navigera, påverka och skapa värde i en föränderlig värld och i ett alltmer komplext affärslandskap. Programmet syftar till att rusta deltagarna med praktiska verktyg, självinsikt och strategisk förståelse för att kunna ta en aktiv roll i verksamhetsstyrning, försäljning och kunddialoger.

Målgrupp

- Ledare med resultat- och verksamhetsansvar
- Projektledare, nyckelpersoner eller specialister med kundkontakt
- Sälj- eller affärsutvecklare i tillväxtbolag eller etablerade verksamheter
- Deltagare i ledningsgrupp eller talangprogram

Byggstenar i programmet

- Ditt personliga ledarskap och affärsidentitet
- Affärsmässighet – att förstå, leda och påverka affären
- Försäljning & kundrelationer – från behov till värde
- Marknad och positionering – att bygga relevans och förtroende
- Värdeskapande kommunikation & påverkan
- Från insikt till handling – strategi, mod och exekvering

17 Programstruktur – 6 dagar (2+2+2)

Modul 1: Självledarskap & affärsidentitet

Dag 1–2: Ditt personliga ledarskap & förmågan att ta affärsmässigt ansvar

- Självledarskapets roll i affärsmannaskap
- Min affärsidentitet – styrkor, utvecklingszoner och drivkrafter
- Att navigera mellan operativt och strategiskt arbete
- Affärsetik, mod och integritet
- Individuella reflektionsövningar + 360-feedback/egna case



Resultat: Ökad självinsikt och förmåga att agera tryggt och modigt i affärskritiska lägen.

● Modul 2: Leda och förstå affären

📌 *Dag 3–4: Affärsmodellering, verksamhetsförståelse & lönsamhet*

- Hur fungerar vår affär – kundresor, affärsmodeller och intäktslogik
- Orsak–verkan i resultat- och balansräkning
- Nyckeltal, kostnadsdrivare och prissättning
- Värdeskapande interna samarbeten – affären som ett lagspel
- Caseövningar & simuleringar: 'Bygg din egen affärsplan'

Resultat: Deltagarna förstår affärens mekanik och kan fatta kloka beslut som stärker lönsamhet och kundvärde.

● Modul 3: Marknad, försäljning & exekvering

📌 *Dag 5–6: Kunddriven affärsutveckling, påverkan & action*

- Vad är försäljning idag? Att skapa värde i varje kontakt
- Marknadspositionering, varumärke och storytelling
- Säljteknik, behovsanalys och värdebaserad försäljning
- Påverkan & kommunikation – presentera idéer med kraft
- Från strategi till handling – att förankra, agera och följa upp

Resultat: Deltagarna kan sälja in idéer, tjänster eller lösningar med pondus, och koppla dessa till affärsnytta.

🌀 Övriga komponenter

- 📅 Individuell handlingsplan & sparring mellan moduler
- 👥 Peer-to-peer feedback & teamreflektion
- 🧑 Övningar som kopplar affärsmål till personlig utveckling
- 🔄 Transfer: Hur omsätter jag lärdomarna i vardagen?

✨ Vår utbildningsarena – där människor och bolag når sin fulla potential

Att utbilda sig på Hjortseryd innebär att ta klivet bort från vardagen och in i en miljö skapad för fokus, mod och verklig utveckling. Här möts du av en exklusiv arena där varje program är designat för att skapa effekt – på riktigt. Vi tar bara emot ett sällskap åt gången, vilket ger förutsättningar för djupa insikter, skarpa samtal och hållbar förflyttning.



Hjortseryd

Vår utbildningsarena erbjuder en kombination av affärsmässighet, inspiration och reflektion. Maten, miljöerna och mötena förstärker lärandet och fördjupar dialogerna. Här växer både människor, team och affärer.

Vill du veta mer? Kontakta **Anders@hjortseryd.se** för att utforska hur ditt bolag kan utvecklas mot sin fulla potential.