

1.1 Program for de enkelte samlingene

Nedenfor har vi laget forslag til hvordan vi tenker oss programmet for de enkelte samlingene.

Innholdet er basert på erfaringer en har gjort gjennom drift av etablereropplæring.

1.1.1 Samling 1 Innledning

Dag 1

Tid

- | | |
|-------------|---|
| 09.00-10.00 | Velkommen. Presentasjon av deltakerne med prosjekt.
Arbeidsform på kurset og praktiske opplysninger, taushetserklæring |
| 10.00-12.00 | Visjon, forretningsidé, kjerneverdier og produkt |
| 12.00-13.00 | <i>Lunsj</i> |
| 13.00-14.30 | Gruppeoppgave formulere egen visjon og forretningsidé med presentasjon |
| 14.30-16.00 | Grunnleggende prinsipper for økonomi og markedsføring |

Dag 2

Tid

- | | |
|-------------|---|
| 09.00-11.00 | Eksempler på etableringer med vekt på forretningsidé, utviklingsprosesser, prototyper, modeller, design, patentering osv. |
| 11.00-12.00 | Økonomi, beregning av timesats |
| 12.00-13.00 | <i>Lunsj</i> |
| 13.00-15.00 | Mål- og målsettinger, forretningsstrategier, Organisering og organisasjonsmodeller |
| 15.00-16.00 | Gruppeoppgave, Fyll ut første kapitlene i forretningsplanen, definering av hjemmeoppgave. Enkel evaluering av samlingen. |

1.1.2 Samling 2 Marked, grunnleggende

Dag 1

Tid

- 09.00-10.00 Framlegging av hjemmeoppgave
- 10.00-11.00 Markedssegmentering, case fra lokal bedrift
- 11.00-12.00 Salg, distribusjon
- 12.00-13.00 Lunsj*
- 13.00-14.00 SWOT-analyse som verktøy
- 14.00-16.00 Gruppe oppgave, SWOT-analyse med utgangspunkt i egen forretningsidé
Framlegging av gruppeoppgave,

Dag 2

Tid

- 09.00-11.00 Betingelser for Selskapsformer og registrering av foretak
- 11.00-12.00 Offentlig finansiering fra Innovasjon Norge
- 12.00-13.00 Lunsj*
- 13.00-14.00 Markedssegmentering med utgangspunkt i deltakernes forretningsidé
- 14.00-16.00 Markedsundersøkelser, marked- og produktanalyser
- 15.00-16.00 Markedsundersøkelse, arbeid med egen forretningsplan i grupper.
Enkel evaluering av samlingen

1.1.3 Samling 3 Marked

Dag 1

Tid

09.00-10.00	Deltakerne legger fram egen forretningsplan så langt de er kommet
10.00-12.00	Markedskommunikasjon og medievalg
12.00-13.00	<i>Lunsj</i>
13.00-14.00	Emballasje som kommunikasjonsmiddel, Pakking frakt og logistikk
14.00-15.00	Råvarer (under-)leverandører, produksjon, produksjonsprosesser og lisensiering
15.00-16.00	Konkurransesforhold, markedspotensial

Dag 2

Tid

09.00-10.00	Nettverksbygging, informasjon og internett søk, kommunal 1. linje personell.
10.00-11.00	Kunder, kundekontakt, utstillinger, messer.
11.00-12.00	Trygderettigheter ved ulike selskapsformer ved NAV.
12.00-13.00	<i>Lunsj</i>
13.00-14.00	Markedsplan.
14.00-16.00	Arbeid i grupper med markedsplan og salgsbudsjetter. Enkel evaluering av samlingen.

1.1.4 Samling 4 Økonomi

Dag 1

Tid

- 09.00-10.00 Gjennomgang av prissetting av egne produkter
- 10.00-12.00 Budsjett, budsjettering, driftsbudsjett og resultatbudsjett
- 12.00-13.00 Lunsj*
- 13.00-14.00 Budsjettering forts. likviditetsbudsjett, styring av kontantstrømmen
- 14.00-15.00 Oppgave, budsjettering i egen forretningsplan, arbeid under veiledning
- 15.00-16.00 Presentasjon og diskusjon rundt økonomioppgavene.

Dag 2

Tid

- 09.00-10.30 Finansiering lokal bank
- 10.30-12.00 Arbeide med presentasjonen av forretningsplanen under veiledning
- 12.00-13.00 Lunsj*
- 13.00-16.00 Generalprøve på framlegging av forretningsplaner, foredragsholder og medstudenter kommenterer. Enkel evaluering av samlingen

1.1.5 Samling 5 Økonomi / framlegging

Dag 1

Tid

09.00-10.00	Innføring i lover og regler for regnskap og revisjon ved Skatteetaten
10.00-12.00	Regnskap, åpning, bilagshandtering/føring og rapportering
12.00-13.00	<i>Lunsj</i>
13.00-15.00	Hvordan lese et regnskap/Nøkkeltall fra regnskapet
15.00-16.00	Åpen post med spørsmål før presentasjonsdagen

Dag 2

Tid

09.00-12.00	Egenpresentasjon av 5 forretningsplaner	Kursleder
12.00-13.00	<i>Lunsj</i>	
13.00-15.00	Egenpresentasjon av 5 forretningsplaner	Kursleder
15.00-16.00	Oppsummering av presentasjonene Evaluering av hele kurset.	
	Avslutning, oppsummering og utdeling kursbevis	Kursleder

Undervisninga er lagt opp med en blanding mellom forelesning og oppgaveløsning. Alle oppgavene som gis er direkte rettet mot egen forretningsplan. Dermed får deltakerne arbeidet med sin egen forretningsidé og er nødt til å arbeide seg gjennom hele forretningsplanen. Det er også underveis i kurset lagt opp til at deltakerne begynner å legge fram deler av forretningsplanen. Dette for at de skal få trening med å framføre forretningsplanen. Erfaringen viser at mange har skrekk for framføring, men at det går veldig bra på siste dag når de har fått trening med tips underveis i kurset.

Etter hver samling blir det foretatt en enkel evaluering. Dette gir kursleder et godt grunnlag for å repetere tema som deltakerne ønsker mer av og justere programmet for neste samling.

