



OM AFFÄRSKOMPETENS NU

Arbetsätt och förväntningar på externa utbildare

SYFTET MED DENNA INFORMATION

Den här informationen vänder sig till dig som är intresserad av att bli utbildningsleverantör till projektet. Här hittar du sammanfattad information om projektet, aktiviteter, arbetssätt och annat som kan vara relevant för dig att känna till.

SAMMANFATTNING AV PROJEKTET

Affärskompetens Nu är ett treårigt projekt som pågår under perioden 1 feb 2016 - 31 jan 2019.

Projektet har beviljats stöd från Europeiska socialfonden med totalt 23,7 miljoner kr, den totala budgeten inklusive deltagarnas medfinansiering i form av tid uppgår dock till ca 31 miljoner kr.

Projektet har fokus på affärsutveckling för solo- och mikroföretag verksamma i Heby, Tierp, Älvkarleby och Östhammars kommuner. Totalt deltar ca 300 företag.

Projektägare är den nybildade föreningen Nordupplands kompetenscenter, med Näringsliv i samverkan i Tierp och Företag i samverkan i Östhammar (dvs företagarföreningar och kommuner), som medlemmar tillsammans med Älvkarleby kommun. Heby kommun avser att bli medlem.

Projektet erbjuder övergripande tre delar för de deltagande företagen:

1. Kompetensinventering med behovsanalys
2. Kompetensutveckling, t ex utbildningar inom företagsrelaterade ämnen, inspiration, coachning, och nätverksträffar.
3. Löpande uppföljning

Projektet arbetar samtidigt för att etablera långsiktiga och hållbara strukturer för fortsatt kompetensutveckling för Nordupplands företagare, en plattform vars skepnad kommer att klargöras under projektiden.

Projektet ska åstadkomma:

- Varaktig förändring hos solo- och mikroföretagen.
- En plattform där Nordupplands fyra kommuner samverkar med organisationer som har i uppdrag att arbeta med näringslivets utveckling.
- En mer inkluderande arbetsmarknad.

Denna informationsbilaga fokuserar på den översta av de tre, punkten Varaktig förändring hos solo- och mikroföretagen. Och specifikt på insatserna som handlar om utbildning!

FÖRETAGSRELATERADE ÄMNER

Affärskompetens Nu har beviljats stöd för att kunna erbjuda företagen utbildningar och andra insatser inom företagsrelaterade ämnen, t ex ekonomi, IT, marknadsföring, ledarskap, service.

Det innebär att vi INTE kommer ha branschspecifika utbildningar, t ex trädbeskärning, truckutbildning, massageutbildning.

Anledningen till detta är att det har gjorts många undersökningar som tydligt visar att det som är gemensamt för företag som blomstrar är att de har goda kunskaper inom företagsrelaterade ämnen. Och tvärtom, de företag som inte är lika framgångsrika brister oftast inom detta.

PROJEKTTID

Projektet Affärskompetens Nu består av tre faser:

Feb 2016 – okt 2016	Analys och planering
Nov 2016 – okt 2018	Genomförande/Kompetensutveckling
Nov 2018 – jan 2019	Slutrapportering och avslut

DELTAGARE I PROJEKTET

Ca 300 st företag är med i projektet. De deltagande företagen hör hemma i kommunerna Heby, Tierp, Älvkarleby och Östhammar. Ungefär hälften av företagen är soloföretag, övriga har upp till 9 anställda (s. k. mikroföretag). Ett fåtal har 10-20 anställda. Alla branscher finns representerade. Både ägare/företagsledare och deras medarbetare får delta i kommande utbildningar som projektet arrangerar.

GEOGRAFI – HÄR SKA UTBILDNINGARNA ÄGA RUM

Projektet har egna lokaler (kontor och mindre utbildningssal) i Tierp och Östhammar. Alla våra aktiviteter ska ske inom dessa fyra kommuner. Oftast i våra egna lokaler, men också på andra platser, t ex i Skutskär, Östervåla eller Heby.

ANALYSER

Under maj-nov 2016 har vi arrangerat gruppträffar, s.k. analysträffar, där företagsledare från de deltagande företagen har bjudits in.

Syftet med dessa träffar är att vi vill undvika att de deltagande företagen bara väljer utbildningar som de är intresserade av eller som ligger top of mind hos dem just nu. Vi har arbetat fram metoder och digitala verktyg där de har fått göra analys av sitt nuläge och önskeläge. De har också fått skriva en utvecklingsplan. I utvecklingsplanen har de fått reflektera över styrkor, svagheter, hinder, resurser samt vilka aktiviteter som kan leda dem framåt.

Vi vill att företagarna ska tänka till kring ”vilka områden behöver du utveckla i ditt företag, vad kan ge en hävstångseffekt på ditt företags utveckling?” Utifrån det har vi bett dem att önska utbildningar.

Varje företag har fått titta på en lång lista med förslag på utbildningar, sedan har de fått prioritera och kryssa i de mest prioriterade ämnena, max 5 ämnen/företag. De har även kunnat fylla i egna ämnen som inte fanns med på listan. Deras önskemål ligger nu till grund för vilka utbildningar som vi ska erbjuda!

FÖRETAGENS ÖNSKADE UTBILDNINGAR

Hittills har ca 2/3 av de deltagande företagen gjort klart sina analyser och angivit sina utbildningsönskemål. Vi fortsätter uppdatera löpande, men vi bedömer att vi tillräckligt många svar för att kunna dra relevanta slutsatser (okt 2016).

Både företagsledare och anställda får delta i kommande utbildningar. Vi har ca 300 företag, totalt ca 900 personer.

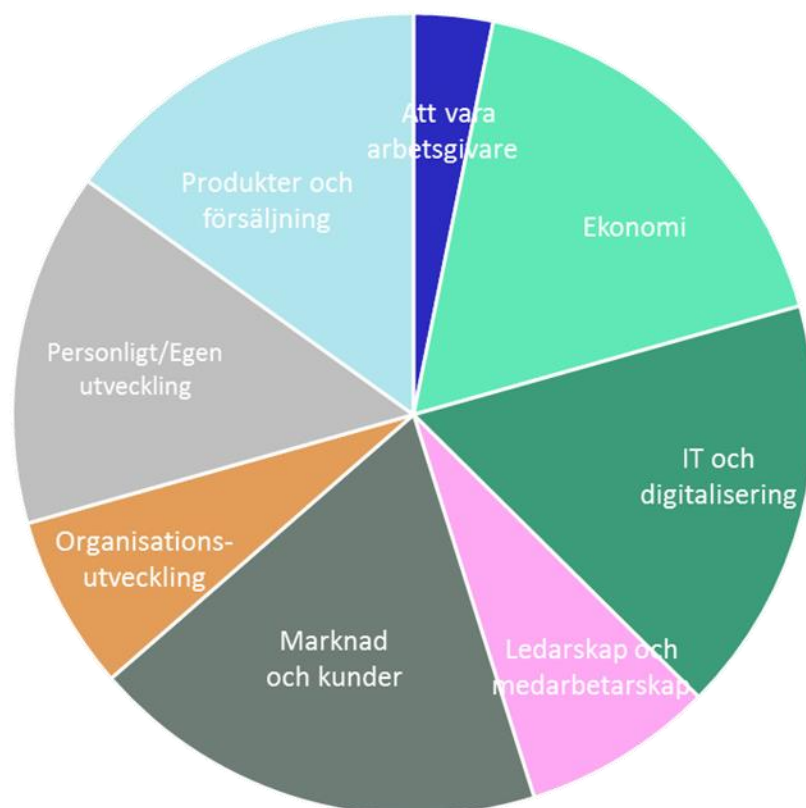
Dessa resultat visar inte hur många från varje företag som vill gå en viss utbildning – men det ger en fingervisning om vilka ämnen som är mest efterfrågade.

BEHOVEN STYR - projektets utbud kommer att grunda sig på företagens behov och önskemål, vi ska erbjuda våra deltagande företag och dess medarbetare vad de faktiskt anser sig behöva!

Vi börjar med en snabb överblick!

Kommande bilder visar företagens önskemål kring utbildning. Företagen har som sagt fått önska sig flera utbildningar inom totalt åtta huvudområden.

Önskade utbildningar – fördelning mellan huvudområden



Huvudområden med utbildningsämnen

Nedan visas siffror kring både huvudområden samt utbildningsämnen. Vi har valt att endast lyfta fram de som är mest efterfrågade.

Alla utbildningsämnen och innehåll är inte helt klara! Se detta som ett utkast. Vår tanke är att vidareutveckla detta tillsammans med de experter/utbildare (konsulter eller offentliga aktörer) som vi kommer att samarbeta med.

Marknad och kunder	85%
Marknadsplan & strategi	23%
Sociala medier	57%
Marknadsföringens grunder	16%
Kundrelationer, lär känna kunden, vårda	7%
Omvärld och trender	5%
Varumärke	5%
Ekonomi	81%
Lönsamhet	22%
Bokföring	14%
Rapporter, bokslut och årsredovisning	12%
Budgetering och kalkylering	9%
Kostnads- och intäktsanalyser	6%
Skatter och avgifter	5%
Ekonomistyrning	5%

IT och digitalisering	77%
Officepaketet	19%
Hemsida	16%
Bildhantering, layout	10%
Digitala verktyg, ex wordpress, google etc	10%
E-handel	9%
Tips och trix i vardagen	8%

Produkter och försäljning	70%
Säljprocess, säljteknik	16%
Prissättning	15%
Dina erbjudanden/din produktportfölj	11%
Försäljningens grunder	8%
Kundbearbetning	8%
Paketering	6%
Offentlig upphandling	4%

Personligt/Egen utveckling	66%
Struktur och effektivitet	25%
Personligt ledarskap	23%
Balans/stresshantering	16%

Ledarskap och medarbetarskap	36%
Att vara chef och ledare	16%
Kommunikation och konflikthantering	6%
Personalhantering	5%
Gruppdynamik/ teamutveckling	4%

Organisationsutveckling	33%
Affärsidé, vision, att sätta mål	19%
Affärsplan	5%
Affärsutvecklingsprogram	5%
Advisory board (styrelseliknande arbete)	2%
Styrelsearbete	2%
Att vara arbetsgivare	15%
Grunden – vad innebär det att vara arbetsgivare	5%
Rekrytering	4%
Arbetsmiljö – fysisk och psykosocial	1%
Kollektivavtal	1%
Löner, sociala avgifter, skatt och moms	1%

10 i topp – de mest efterfrågade utbildningsämnena

1. Struktur och effektivitet
2. Marknadsplan och strategi
3. Personligt ledarskap
4. Lönsamhet
5. Sociala medier
6. Officepaketet
7. Affärsidé, vision och att sätta mål
8. Marknadsföringens grunder
9. Balans/stresshantering
10. Hemsida

UTBILDNINGARNAS OMFATTNING OCH INNEHÅLL

Utbildningarna ska vara korta och spetsiga;

- Oftast 2 tim, 4 tim eller 8 tim/tillfälle. Några ämnen behöver innefatta två eller flera tillfällen, t ex två halvdagar/heldagar.

- Innehållet i en utbildning ska vara tydligt avgränsat. Deltagarna ska enkelt kunna välja "rätt" utbildning för just dem. De flesta utbildningar ska erbjudas vid flera tillfällen, deltagarna ska ha möjlighet att gå det datum som passar dem bäst.

Vi kommer att prioritera att först komma igång med följande ämnen:

- Affärsidé, vision, att sätta mål (som är en del i Organisationsutveckling)
- Struktur och effektivitet (som är en del i Personligt/Egen utveckling)
- Personligt ledarskap (som är en del i Personligt/Egen utveckling)
- Office, t ex word och excel (som är en del i IT och digitalisering)

Övriga behov

Annat som har framkommit i analyserna är att företagen har behov av stöd eller kunskap inom: Att anställa, Ägarskifte samt Internationella affärer.

INTE ENBART UTBILDNINGAR

Vi kommer även att erbjuda föreläsningar, ibland med fokus på information och ibland mer inspiration. Ungefär 3-4 st/termin, totalt ca 15 st.

Dessa informatörer eller inspiratörer är troligtvis inte samma personer som är våra utbildare. Separata offertförfrågningar görs för föreläsningarna.

Exempel på föreläsningssämen kan vara: Hållbarhet, Omvärldsbevakning, Finansiering, Retorik, Förebilder/framgångsrika företag, Affärsnätverkande/mingelkurs, Pension & försäkringar, Ändra bolagsform...

Projektet har egna affärsutvecklare som löpande kommer att arbeta med uppföljning, därför söker vi inga samarbetspartners/konsulter som erbjuder deltagarna individuell coaching.

VI SÖKER UTBILDARE/SAMARBETSPARTNERS

Vi kommer att knyta an några samarbetspartners som kan följa oss under hela genomförandefasen. Där det är möjligt vill vi samverka med offentliga aktörer (t ex Almi Företagspartner), i övrigt söker vi konsulter. Vi kommer i de flesta fall att sträva efter att hitta er som kan ta ansvar för ett helt huvudområde, men det kommer även att förekomma offertförfrågningar kring smalare ämnen/specifika utbildningar.

De vi söker behöver inte själva ha ett färdigt innehåll för en utbildning, vi skapar det tillsammans!

Fördelar med huvudområdesansvariga

- Ju färre olika utbildare vi har desto lättare att skapa gott samarbete och samsyn kring arbetssätt/pedagogik
- Igenkänning - deltagarna träffar samma person(er) oavsett vilken utbildning de går inom exempelvis huvudområdet ekonomi
- Mindre risk för upprepning och överlappning mellan olika utbildningar

ARBETSSÄTT

Vi har tydliga tankar kring arbetssättet och pedagogiken.

Vi sätter stort värde vid att utbildaren har erfarenhet av målgruppen solo- och mikroföretag. Användbarheten/nyttan är viktig. Alla utbildningar ska innehålla mycket övningar och praktiska inslag så att deltagaren får tillfälle att koppla informationen/kunskapen till sin egen vardag/verksamhet. Inga långa teoripass.

Projektets affärsutvecklare kommer parallellt med utbildningsinsatserna att individuellt stödja företagsledarna hos de deltagande företagen i projektet.