

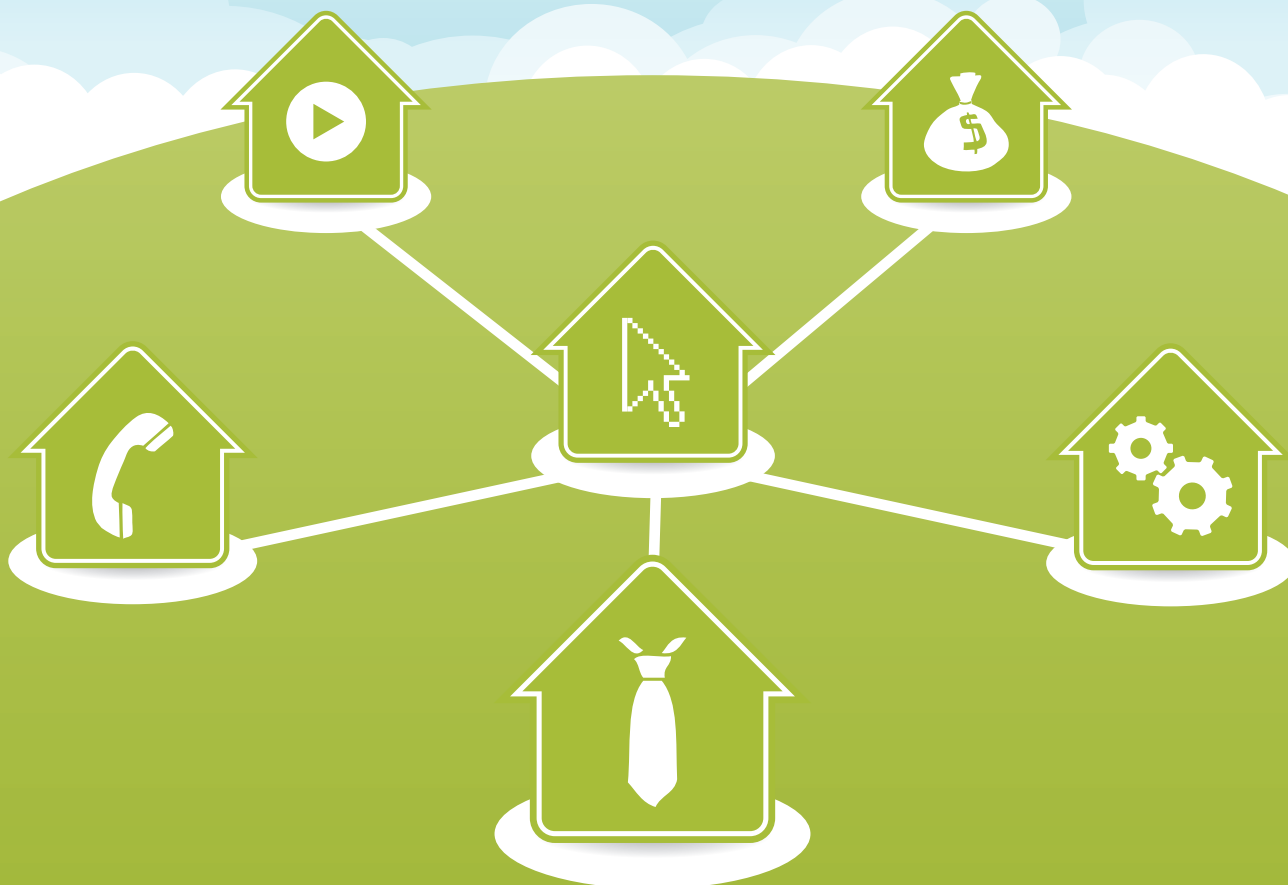
VÆKSTPARTNER 

præsenterer konferencekonceptet:

HVORDAN VIL DU SKABE VÆKST I DIN VIRKSOMHED?

Houses of B2B Growth

30. NOVEMBER 2012, KL. 11.30 – 16.00



Idégrundlag til oplægsholdere og standdeltagere

IDÉ

Vækstpartner vil skabe en konference med det gennemgående overordnede tema: *Hvordan kan du skabe vækst i din virksomhed?*

Vi ønsker derfor at samle oplægsholdere til sessions indenfor følgende vækstområder: produktion, præsentation, telemarketing, salg, lederskab og informationsteknologi.

Målet er, at alle sessions afholdes af oplægsholdere, der repræsenterer det pågældende vækstområde. Vi vil derfor invitere de af vores samarbejdspartnere, der bedst repræsenterer vækstområderne, til at deltage som oplægsholdere.

Udover oplægsholdere vil vi samle nogle af vores leverandører til en minimesse med stande. Kriteriet for at deltage er, at tilbuddet skal hænge sammen med det overordnede væksttema.

Med denne idé håber vi at kunne samle minimum 100 interesserede via vores eget og vores samarbejdspartneres netværk.

LOKALITETER OG MILJØ

Vækstpartner er for kort tid siden flyttet i nye lokaler i Nordager Erhvervspark, hvor vi har fået naboer, som vi kan trække på i forbindelse med afviklingen af vores vækstkonference.

Vi låner Vica Udestuers udstillingsområde, som er et stort indendørs lokale med mange "greenhouses". Et passende miljø til temaet Vækst, som giver os både plads og 'rum' til at afvikle forskellige tematiserede sessions sideløbende.

I udstillingens centrale område starter vi konferencen op og afvikler 'fælles' indslag. Her tildeler vi også hvert væksttema sit eget hus:



HOUSE OF PRODUCTION



HOUSE OF PRESENTATION



HOUSE OF TELEMARKETING



HOUSE OF SALES



HOUSE OF LEADERSHIP



HOUSE OF INFORMATION TECHNOLOGY

I det lille område med 6 huse laver vi udstillingsområde med standpladser.

Der er god plads, og i områderne udenfor husene opstiller vi runde stå-borde.

Kokkekompaniet trakterer gæsterne med forskellige lækkerier i løbet af konferencen.

Vi lægger vægt på, at arrangementet er fagligt, men at der også er tid og mulighed for at tale sammen i afslappede og behagelige omgivelser.



Houses of Growth område



Udstillingsområde

SESSIONS

En session har en varighed på ca. 30 minutter inkl. spørgetid. Oplægsholderen er ansvarlig for indholdet af en session ud fra de fastsatte hus-temaer.



HOUSE OF PRODUCTION

Tema: Optimering af produktionsprocesser. Hvor starter du?

Mål: Et godt produkt.



HOUSE OF SALES

Tema: Selve salgsmødet. At sælge værdi ved kunden.

Mål: Det gode salgsmøde.



HOUSE OF PRESENTATION

Tema: Involvering af målgruppe. Levende billeder kontra tekst.

Mål: Synlighed i markedet.



HOUSE OF LEADERSHIP

Tema: Organisationsudvikling og forandringsledelse.

Mål: En vækstparat virksomhed.



HOUSE OF TELEMARKETING

Tema: Canvascalling og mødebooking.

Mål: 'Det at få booket et møde'



HOUSE OF IT

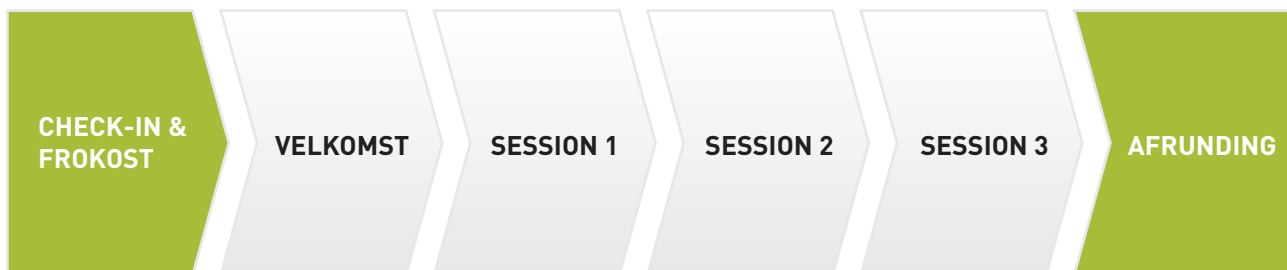
Tema: Ny teknologi og kommunikationsmuligheder.

Mål: At skabe sammenhæng med systemer og metoder.

Hver session gentages 2-3 gange i løbet af eftermiddagen, så deltagerne får mulighed for at høre flere oplæg. Afhængig af deres valg af sessions er det muligt at høre 2-3 sessions.

PROGRAMUDKAST

Selve eventet starter med en fælles velkomst og introduktion af Vækstpartner, hvorefter deltagerne kan gå ud til forskellige sessions eller 'networke' med de øvrige deltagere.



Imellem de forskellige afdelinger er der indlagt pauser, hvor der er mulighed for at 'networke' og besøge de forskellige stande.

DIN VÆKST - VORES SUCCES

VÆKSTPARTNER 

Nordager 22
6000 Kolding

Tlf 7050 6219
info@vaekstpartner.dk

www.vaekstpartner.dk