



**KTH EXECUTIVE
SCHOOL**

Executive Program in Consultancy Management 2017

För högre chefer i konsultföretag

Start 25 april 2017



Executive Program in Consultancy Management 2017

Fokus på utmaningarna inom en konsultsektor i förändring

Konsultsektorn har vuxit dramatiskt under de senaste decennierna och globaliserats. Den svenska marknaden uppvisar stabil tillväxt och internationella giganter är närvarande sida vid sida med svenska såväl större som mindre företag.

Som högre chef i konsultsektorn står du inför stora utmaningar. Det är kring dessa Executive Program in Consultancy Management är uppbyggt. Det råder en intensiv kamp om kompetens och anställda. Hur säkerställer du att ni över tid har rätt kompetens och lyckas behålla medarbetare? I vilken utsträckning bör ni ha egen personal, arbeta med underkonsulter, offshoring eller rentav konsultmäklare?

Vad som är rätt kompetens avgörs av kunderna. Vart är de på väg? Hur kommer deras behov förändras? Hur tillvaratar svenska konsultföretag möjligheterna att följa kunderna ut i världen – genom referensprojekt, egen etablering eller förvärv?

Teknikutvecklingen påverkar inte bara vilken kompetens som krävs. Hur arbetar ni med att anpassa er affärsmodell så att ni på bästa sätt tillvaratar de möjligheter som t ex digitaliseringen och molnet skapar?

Ett annat val är det mellan diversifieringsstrategi eller nischstrategi. Det valet avgör bl.a. vilken kritisk storlek som krävs. Det påverkar även möjligheterna att systematiskt bygga strukturkapital. Här spelar



”KTH Executive Schools program är en perfekt blandning av akademisk höjd och operativ förankring i näringslivet. Med säker hand lotsas man

som deltagare från svenska industrins vagga och konsultbranschens historia, genom den omgivande marknaden och dess aktörer till framtida strategiska scenarier. Det är ett utmärkt sätt att förkovra sig och vässa sina ledaregenskaper samt att få ingå i ett dynamiskt nätverk.”

Sandra de Brito

HEAD OF SOLUTION AREA IT AND LABS,
NETWORKS R&D, TIETO AB

även faktorerna var konsulterna sitter och vem som arbetsleder dem – ni själva eller kunderna – roll.

En frågeställning som varit aktuell länge är pris-sättning. I flertalet verksamheter är timarvode på löpande räkning förhärskande. Vad innebär den prismodellen jämfört med framför allt fast pris och hur skulle ni kunna förflytta er om ni så önskar?

RÖST FRÅN PROGRAMMET



”Executive Program in Consultancy Management hanterar de strategiska problem vi i ledningen brottas med varje dag, t ex hur vi ska bli ännu bättre på att segmentera våra kunder, bygga strukturkapital och organisera vår verksamhet. Jag upplever att styrkan med programmet är att man arbetar med det man ska göra varje dag – i många andra utbildningar arbetar deltagarna snarare med det dom själva vill bli. Till programmets stora förtjänster hör också att alla deltagare kommer från konsultföretag men från helt olika branscher. Mycket mer än man först tror kan överföras från en bransch till en annan.”

Lars Stugemo

VD OCH KONCERNCHEF, HIQ INTERNATIONAL AB

Executive Program in Consultancy Management 2017



Ger ny kunskap, breddade perspektiv och nätverk

Executive Program in Consultancy Management lanserades för mer än tio år sedan. Det vänder sig till högre befattningshavare i kunskapsintensiva konsultföretag där ny teknik är en viktig ingrediens i utvecklingen. Fokus på konsultföretagens specifika affärslogik gör att du under programmet kan arbeta aktivt med era egna utmaningar. Du får ny kunskap, breddade perspektiv och inspiration från såväl vår noga utvalda fakultet som från andra deltagare under programmet.

Alla deltagare är verksamma på den svenska konsultmarknaden och står inför likartade utmaningar men är verksamma i olika företag, representerar olika branscher och utför olika funktioner i kundföretagen. En del av våra deltagare hjälper sina kunder med FoU inom IT eller konstruktion och design. Andra, arkitekter samt bygg- och anläggningskonsulter, hjälper till med olika typer av objektrelaterad projektering. Relativt många är verksamma inom affärssystem respektive någon form av funktionell expertis, t.ex. immaterialrätt, revision och PR-kommunikation-reklam. En av de saker våra alumner framhåller som särskilt värdefullt är det nätverk inom den svenska konsultsektorn de fått under programmet.

RÖST FRÅN PROGRAMMET

”Executive Program in Consultancy Management var en energikick från första början. Med relevanta strategiska överblickar varvat med praktiska och konkreta råd och tips från mycket intressanta föredragshållare vad det mycket värdefullt i mitt arbete som VD. Programmet täcker in alla viktiga områden för att framgångsrikt driva ett konsultföretag, och har fått mig att göra mer medvetna strategiska val på områden som företagets varumärke, kundurval, positionering, strukturkapital och ledning. Det gav faktiskt inspirationen till att starta det bolag jag idag leder. Dessutom fick jag ett professionellt nätverk i form av mina programkamrater, som gör att programmet lever vidare kontinuerligt.”

Steinar Andersen
VD, SQL SERVICE

Executive Program in Consultancy Management omfattar 12 dagar, fördelade på fyra tredagars avsnitt. Det löper över fem månader. Programmet varvar anföranden av framstående företrädare för akademi och näringsliv med praktikfall, simuleringar, grupparbeten och diskussioner. Dessutom ombeds alla deltagare ta med en egen frågeställning. Det kan vara ett konkret projekt, en aktuell utmaning eller en önskan om djupare kunskap. Under programmet får du möjlighet att arbeta fram en plan för hur ditt företag bör ta sig an utmaningen och hur du ska skapa engagemang för att förverkliga din ambition.

RÖST FRÅN PROGRAMMET

”Executive Program in Consultancy Management gav mig nya perspektiv på mitt företags utvecklingsmöjligheter. Jag fick en helhetsyn på de processer vi konsulter medverkar i och kunde utveckla nya samarbetsformer med kunderna. Det skapade nya affärsmöjligheter för oss själva och förbättrad service och relationer till våra kunder. Ökad närhet till kunderna har även skapat ömsesidig respekt och förståelse för varandras affärer, vilket båda parter kan dra nytta av. För mig och min kompanjon var utbildningen tveklöst en värdefull investering som snabbt kommer att återbetala sig. Att alla programdeltagare arbetade med samma affärslogik men ändå i olika branscher gav stort utbyte och skapade ett värdefullt kontaktnät.”

Tomas Kvistmo
VD, IMEK VVS RÅDGIVANDE INGENJÖRER AB



Programmets avsnitt



Affärslogik och strategisk utveckling

Programmet startar med en genomlysning av konsultsektorn i Sverige och globalt. Konsultverksamhetens specifika affärslogik analyseras liksom drivkrafter bakom expansion och utveckling. Förändringstakten går allt snabbare och första avsnittet belyser vad som krävs för att driva framgångsrik konsultverksamhet om ett antal år. Hur kan konsultföretag på bästa sätt tillvarata de möjligheter som skapas av förändrade kundbehov, omdanad kompetensförsörjning och ny teknologi?



Marknad och försäljning

Att positionera konsultföretag har alltid varit utmanande. Konkurrensen på den svenska marknaden är knivskarp och det gäller att få hävstång på försäljningsarbete och marknadsföring. Det andra avsnittet belyser bland annat valet mellan diversifieringsstrategi och nischstrategi samt behandlar värdenätverk och relationsmarknadsföring. Betjänad marknad, utvecklingen av prismodeller och möjligheter till internationell expansion – genom referensprojekt, egen etablering eller förvärv – är andra områden som utforskas.



Kompetens, medarbetare och organisation

Det tredje avsnittet behandlar den för många konsultföretag kanske mest kritiska utmaningen – att säkerställa att över tid ha rätt kompetens. Att följa kundernas utveckling och i rätt tid identifiera vad morgondagens rätta kompetens är. Att lyckas attrahera medarbetare som har den kompetensen och få dem att stanna. Avvägningen mellan egen personal, underkonsulter och offshoring analyseras, liksom det potentiella nyttjandet av konsultmäklare. Avsnittet behandlar även olika organisationsmodeller.



Förändringsarbete

Programmets avslutning kretsar kring de affärsutvecklingsidéer deltagarna fått i de tidigare avsnitten. Vilka deltagarna bör gå vidare med och hur. Kritiska moment och praktiska verktyg i framgångsrikt förändringsarbete belyses, liksom olika förändringsstrategier. Hur planeras och genomförs förändring på mest effektiva sätt? Slutligen varvas egenreflektion med feedback så att varje deltagare får möjlighet att dra slutsatser och utveckla handlingsprogram för sig själva och den verksamhet de representerar.

RÖST FRÅN PROGRAMMET



”Mixen av deltagare var perfekt. Alla jobbade i samma affärslogik och hade i grunden samma ledningsproblem, vilket är en förutsättning för ett program av det här slaget. Tack vare det breddade branshperspektivet var det ändå väldigt få direkta konkurrenter, vilket gav spänst och öppenhet i alla diskussioner och grupparbeten. Självt har jag fått ett breddat kontaktnät och ökad insikt som jag har stor glädje av i mitt arbete.

Upplägget och bredden på föreläsningarna var bra och motsvarade mer än väl mina högt ställda förväntningar. Helt klart fick jag en hel del influenser som var direkt tillämpbara på hemmaplan.”

Bent Johannesson
FD VD, RAMBÖLL SVERIGE AB

Praktisk information

Tid

Programmet omfattar totalt 12 dagar om fyra avsnitt. Avsnitten genomförs 2017 på följande datum:

1: 25–27 april
2: 30 maj–1 juni
3: 29–31 augusti
4: 3–5 oktober

Plats

Programmet genomförs på kursgård i närheten av Stockholm. Programmet förutsätter boende på internat eftersom personliga reflektioner, samarbete och kontaktskapande mellan deltagarna är av högsta vikt.

KTH Executive School bokar kost och logi för deltagarna, som dock själva ansvarar för betalning av sina internatkostnader samt för att eventuell avbokning sker enligt kursgårdens regler.

Programavgift

Avgiften för programmet är 128 000 SEK exklusive moms och inkluderar litteratur och övrig dokumentation. Programavgiften faktureras i samband med antagning. Kostnader för kost och logi tillkommer.

Ansökan och antagning

Ansökan sänds till KTH Executive School och ska stödjas av företaget. Vid antagningen beaktas såväl den sökandes erfarenhet och bakgrund som gruppens sammansättning. Gruppens storlek är begränsad.

Avbokning

Efter meddelad antagning är anmälan bindande. Om avbokning sker mer än åtta veckor före programmets start återbetalas 90 % av avgiften. Sker avbokning mellan åtta och fyra veckor före start återbetalas 50 %. Vid avbokning senare än fyra veckor innan programstart sker ingen återbetalning.

Medverkande och pedagogik

I programmet medverkar ledande forskare och lärare från svenska och utländska universitet och högskolor samt företagsledare och experter med praktiska erfarenheter från näringslivet. Pedagogiken baseras på en blandning av föreläsningar, grupparbeten, praktikfall, simuleringar, litteraturstudier och eget arbete. Till varje programavsnitt erhåller deltagarna dokumentation och litteratur. Undervisningen genomförs till övervägande del på svenska.

Mer information?

Kontakta Agneta Rinman
070-528 85 15 eller agneta.rinman@es.kth.se
www.kthexecutiveschool.se

RÖSTER FRÅN PROGRAMMET

”Programmets utformning ger en bra helhetsbild av de frågeställningar man möts av som företagsledare. Föreläsningarna har varit av mycket hög kvalitet och särskilt intressant har det varit att få lyssna till de företagsledare som medverkat. Att få ta del av andra konsultchefers syn på problem och möjligheter har gett upphov till många nya idéer som man direkt kan ta med sig hem och omsätta i egen verksamhet. Man har även fått möjlighet att testa och diskutera sina egna idéer med andra deltagare som gärna kommit med feedback. Kvällarnas diskussioner har varit minst lika givande som dagarnas program. Och på köpet har man fått ett värdefullt kontaktnät!”



Mikael Vatn
VD, ETTEPLAN SVERIGE

”KTH Executive Schools konsultprogram har bidragit till att utveckla min strategiska problemlösningsförmåga och att förstå konsulting i sin helhet, inte bara den situation som råder i min bransch. I mitt arbete i ledningsgruppen och som delägare känner jag att jag haft ett stöd, varje dag, i det jag lärt mig under det knappa år kursen pågick. Programmet bidrar till en gemensam agenda att diskutera just företagsstrategiska utvecklingsfrågor ifrån. Innehållet i programmet har hållit god klass och att jag själv fått möjligheten att gå detta program och bygga upp ett nätverk är något jag sätter mycket stort värde på.”

Heléne Strandin
PATENTKONSULT,
NORÉNS PATENTBYRÅ

