

Executive Program in Consultancy Management 2018

Fokus på de aktuella utmaningarna inom en konsultbransch i förändring

Tycker du också att det är svårt att hinna med både dina operativa och strategiska uppgifter? I KTH:s Konsultchefsprogram får du både lära dig strategiskt arbete och träna på det. Programmet har pågått i femton år och kombinerar det bästa från akademi och näringsliv för att hjälpa dig som konsultchef att möta dina aktuella strategiska utmaningar.

”Att verka som konsult är svårare än någonsin. Kundernas behov ändras i rask takt och kunskap blir snabbt gammal. För att utvecklas och vara relevant framöver krävs påfyllning av nya insikter och snack med personer som jobbar med samma sak men kanske i andra branscher. Det kan KTH:s Konsultchefsprogram bidra med.”

Per Wallentin
CEO, Knowit



Avsnitt 1: Affärslogik och strategisk utveckling

Hur arbetar ni med att anpassa er affärsmodell för att på bästa sätt tillvarata de möjligheter som t.ex. digitaliseringen och globaliseringen skapar? Hur påverkas ni av de förändringar som sker på marknaden idag? Vilka är konsultbranschens trender och teknikskiften idag och i morgon?

- Konsultbranschens historia och utveckling.
- Strategisk utveckling och branschanalys.
- Tekniska och ekonomiska drivkrafter bakom expansion och utveckling.
- Framtida framgångsrik konsultverksamhet.

Avsnitt 2: Kompetens- och personalstrategi. Employer branding

Tycker du också att det är svårt att attrahera och behålla personal? Hur följer man kundernas utveckling för att i tid identifiera och hitta den rätta kompetensen? Hur lyckas man att attrahera och behålla medarbetare?

- Analys av personalstrategier.
- Att bygga företag på kunskap.
- Talangernas framtida efterfrågan & Employer Branding.
- KTH Safari. Samtal med dagens studenter.

Avsnitt 3: Marknad, prisutveckling och försäljning

Vart är kunderna på väg?
Hur kommer deras behov förändras?
Hur behöver er framtida prismodell utvecklas och hur kan ni göra den förflyttningen?

Hur bygger du en lönsam affär under prispress och ökande konkurrens?

- Diversifieringsstrategi och nischstrategi.
- Marknad och segmentering.
- Värdebaserad försäljning.
- Kundernas efterfrågan idag och i framtiden.

Avsnitt 4: Förändringsledning – skapa förändring i ditt bolag

Hur planeras och genomförs förändring på mest effektiva sätt? Programmets avslutning kretsar kring deltagarnas egna aktuella strategiska utmaningar. Vilka modeller och verktyg passar för förändring i ett konsultföretag?

- Förändringsledning i teori och praktik.
- Förändringsstrategier och planering av ett förändringsarbete.
- Arbete med deltagarnas konkreta case.
- Handlingsprogram och kommunikation.

”Programmet har bidragit starkt till min personliga utveckling och rustat mig ytterligare för att angripa utmaningarna i företaget. En viktig strategisk utmaning för oss är att vi ska ha rätt kompetens och lyckas behålla våra medarbetare som ju är vår viktigaste tillgång. Consultancy Management programmet lyfte min kompetens inom detta och andra strategisk frågeställningar. Programmet utvecklade mitt sätt att jobba som ledare.”



Gisela Carlén
vice VD, Kvalitetschef White arkitekter AB

Praktisk information

Tid

Programmet	1: 24–26 april
omfattar totalt 12	2: 22 maj–24 maj
dagar om fyra	3: 28–30 augusti
avsnitt. Avsnitten	4: 2–4 oktober
genomförs 2018 på	
följande datum:	

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.

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.

Språk

De flesta föreläsningarna är på svenska medan litteraturen både kan vara på svenska och engelska.

15 år HAR PROGRAMMET GÅTT

5,2 av 6 I SNITTBETYG

>200 chefer HAR DELTAGIT

För vem?

Högre chefer bland svenska tjänsteföretag: Arkitekter; Byggkonsulter; IT-konsulter; Industrikonsulter; Managementkonsulter; Patentbyråer; Teknikkonsulter; med flera

Deltagarens strategiska utmaning

Alla deltagare tar med sig en viktig strategisk utmaning från sitt företag. Vi kallar detta för deltagarens "case", som man jobbar med under hela programmet.

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.

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.

Kontakta gärna

Johan Olsson
programansvarig
0702-490 075
johan.olsson@es.kth.se
www.kthexecutiveschool.se



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

Tomas Kvistmo
VD, IMEK VVS Rådgivande Ingenjörer AB