**Tema:**

Temaet for camp-forløbet er Virtual Selling.

Under den nuværende pandemi har mange virksomheder oplevet et behov for at gentænke tilgangen til salg. Nedlukningen af samfundet og grænserne har kun øget incitamentet til at investere i teknologi, der kan understøtte de nye vilkår for at drive forretning. Mange oplever dog, at det ikke kun handler om at være til stede online. Snarere skal der viden til at forstå, hvordan de nye vilkår påvirker virksomheders måde at handle sammen på, og hvordan man deraf indretter sin salgsorganisation. Erhvervshus Nordjylland ønsker i samarbejde med Business Rebild og de øvrige erhvervskontorer i Nordjylland at arrangere et online camp-forløb, der bibringer den nyeste viden og redskaber, således at nordjyske virksomheder kan etablere tiltag til at omstille sig til disse nye vilkår.

**Fagligt indhold:**

Den faglige ramme for camp-forløbet er Virtual Selling for B2B virksomheder. Deltagerne skal introduceres for viden om, hvordan det komplekse salg normalt foregår, og hvordan det udfordres af de nye vilkår, samt hvilke muligheder der eksisterer på både strategisk, taktisk og operationelt niveau for at imødekomme disse vilkår.

De deltagende virksomheder har ikke nødvendigvis en teoretisk ballast med sig ind i campen, og derfor kan værdien af forløbet ligge i både introduktionen til teoretisk og konceptuel viden om det komplekse salg, dets faser og indhold, samt i hvordan Virtual Selling tilfører nye dimensioner.

Der er ingen krav til, hvordan der balanceres mellem strategiske og praktiske aspekter, men der vil blive lagt vægt på, at forløbet understøtter netop de praktiske udfordringer. Det kan f.eks. foregå gennem en bottom-up proces, hvor de deltagende virksomheders egne erfaringer og udfordringer adresseres.

**Målgruppe:**

Camp-forløbet henvender sig til etablerede virksomheder, som har en fungerende salgsorganisation, og som opererer med relationssalg (B2B /B2G). Deltagerne forventes at være salgsledere (salgsdirektører, salgschefer), anden direktion, samt centrale medarbejdere/specialister, knyttet til salgsfunktionen. Der opfordres til, at hver deltagende virksomhed stiller med et antal deltagere, der sikrer forankringen i virksomheden efterfølgende.

**Format:**

Kontrakten omfatter leverance af et online camp-forløb, der af leverandøren kan sammensættes af forskellige kompetenceudviklende elementer. Der vil blive lagt vægt på, at deltagerne rustes til efterfølgende både at tage en faglig dialog i sin egen virksomhed baseret på Virtual Selling samt får konkrete redskaber samt praksiseksempler til at igangsætte resultatskabende initiativer. Således bør forløbet som minimum bestå af 1/3 praksis, der kan være i form af cases, øvelser, eller opgaver med udgangspunkt i egen virksomhed/funktion.

Camp-forløbet bør afvikles over tre til fire uger med afslutning senest 28. marts 2021. Vi forestiller os, at forløbet sammensættes af to hele kursusdage, med tid til refleksion, opgaveløsning, og praksis i egen virksomhed mellem kursusdagene, samt minimum ét, men gerne to individuelle sparringsmøder mellem virksomhed og rådgiver. Vi forventer 15 deltagende virksomheder med 1-3 deltagende personer pr. virksomhed.

**Økonomi:**

Vi ønsker en fast pris på forløbet baseret på kursusdage, samlet allokeret tid til sparringsmøder, forberedelse, samt evt. materialer. Budgetramme: 80.000 – 100.000 DKK.