

WORKSHOP MED GUDBRAND JOHS. QVALE, SJH 14.OKT

Hver del begynner med en introduksjon og metodisk gjennomgang, før vi går gjennom et case enten fra Horgen eller som er innsendt fra en av deltakerne.

Overordnet introduksjon/presentasjon - 15 min.

- rask presentasjon av alle deltagere, 30 sekunder pr person: navn, driftssted, stilling, utdanning/erfaring, sivilstatus, årslønn fra landbruk, investerte midler i landbruk
- introduksjon til dagen: økonomi VS økologi, kontekst for økonomi

Del 1 - Bygge en forretning - hva skal til?

tematikk:

- strategi, mål og mening
- analyse av verdikjede
- hvilke ressurser har vi tilgjengelig?
- hvilke produksjoner velger vi oss?
- hvilke kunder velger vi oss?
- hvordan skaper vi lønnsomhet?
- hvordan skaper vi oss en fremtid?

Case: presentasjon av innsendt problemstilling, problemløsning i grupper, gjennomgang i plenum

Del 2: kalkyler, pris og økonomi

tematikk:

- Faste kostnader, variable kostnader og dekningsbidrag
- skala, effektivitet og marginale effekter
- Utvikling av kalkyler - prinsipper og metode
- prinsipper for fastsettelse av pris

Case: presentasjon av innsendt problemstilling, problemløsning i grupper, gjennomgang i plenum

Del 3: Markedsføring og salg

- Kottlers P'er
- analyse av kundereisen
- Hvilke kunder ønsker vi oss
- hvordan selge til ulike kunder?
- hva er forskjellen på salg og markedsføring?
- salg og relasjonsbygging

Case: presentasjon av innsendt problemstilling, problemløsning i grupper, gjennomgang i plenum
