****

**Programförklaring VisitaAkademins managementprogram**

**VisitaAkademins program är ett managementprogram med främsta mål att bredda chefer inom Besöksnäringen men också genom att umgås och lära känna varandra under 4 seminarier för att bilda framtida nätverk för erfarenhetsutbyte och att stötta varandra i resp verksamhet. Deltagarna kan även verka som mentorer för varandra. De 4 delarna som fokuseras(enligt boken Professionellt företagande i Besöksnäringen som skall läsas i förväg)**

* **Egen personlig utveckling, ledarskap och att ta hand om medarbetare**
* **Verksamhetsstyrning, att driva säker och lönsam verksamhet med ekonomi o revenue management, RM samt operativt management breddat till Besöksnäringen totalt**
* **Utveckling av verksamheten, att ta fram en affärsplan, rollen som strateg med fokus på upplevelseutveckling**
* **Ökad kundorientering, kreativitet, service som konkurrensmedel, entreprenörskap och att skapa mervärde för kunderna med min verksamhet**
	1. **Ledarskap och personlig utveckling**

**Genom att bättre lära känna sig själv och våga bjuda på sig själv blir man även bättre på att ta hand om och leda andra. Därför startar programmet med att göra en personlig utvecklingsplan för varje deltagare. Vi kommer dels att göra en personstilstest Disc och dels en 360 graders test. Tag därför snabbt tag i testprotikollen enligt instruktion för de bildar grunden till din personliga utvecklingsplan som enbart du själv kommer att se och få tillgång till. Varje deltagare får om man så önskar ett personligt samtal med ledarskapskonsulten som ser samband och möjligheter att utveckla dig för framtiden.**

**Föreläsare, Fia Westerberg, Linda Hammarstrand**

* 1. **Att driva säker och lönsam verksamhet**

**Fokus på ekonomi och RM, revenue managment, samt inte minst operativt management som anpassas för hela Besöksnäringen. Branschen behöver ökade kunskaper om företagsekonomi, om hur man fokuserar intäkter med hjälp av RM samt inte minst ökat fokus på att driva operationell verksamhet.**

**Föreläsare Anders Johansson, Fredrik Önrup samt Eva Hultqvist**

* 1. **Att kunna ta fram en affärsplan**

**Allt för få företag i Besöksnäringen har uppdaterade affärsplaner och det är ledningens ansvar att i framtiden kunna ta fram sin egen affärsplan, man skall inte behöva anlita konsulter. Under kursen får 4-5 deltagare chans att ta fram ett idéprojekt till affärsplan för sin eller delar av sin verksamhet. Återkom därför snarast om du vill få chansen att få fram en affärsplan under kursen. Deltagarna lär sig metodiken och kan sedan gå hem och ta fram sin egen affärsplan eller fördjupa och förankra den man gjorde på kursen**

**Föreläsare o handledare Anders Johansson, Gösta Fernström, Magnus Helgesson, Fia Westerberg**

* 1. **Ökad kundorientering och service**

**Kundrelationer och word of mouth från nöjda kunder blir avgörande för framgång tillsammans med professionell närvaro inom sociala medier. Ökad kundorientering med kreativ upplevelseutveckling och marknadsföring med hjälp av story telling och retorik blir viktiga hjälpmedel för framgång. Främst fokus på hur mjuka värden där medarbetarna och deras sätt att hantera kunden/gästen blir företagets främsta framgångsfaktor.**

**Föreläsare Magnus Helgesson, Fia Westerberg, Peter Ström samt Christer Hanefalk och Teo Hären**

**Litteratur** **Böcker o skrifter**

***Professionellt företagande i Besöksnäringen – utskickad skall läsas före kursstart***

***Ledarskapsbok: Omgiven av idioter, Tomas Eriksson***

***Chefsarbete och livsstil häfte – 10 + 1 råd till chefer som älskar sitt jobb***

***Upplevelser är vägen till framtiden i rese- och turistindustrin.***

***Att sälja hotellrum i en digital värld – så funkar det, Anders Johansson***

***Idébok om service, Teo Hären***

***Harrys – vägen till månen av Magnus Helgesson***

**Föreläsarnas bildmaterial som läggs upp på Service Academys hemsida och kan hämtas hem med en kod för kursdeltagarna**

**VARFÖR MANAGEMENTUTBILDNING**?

* **Främst för att många avancerat inom ett område och behöver ökad bredd för att**

**Kunna delta i styrelser o ledningsgrupper samt förstå och kunna påverka hela verksamheten, inte minst med ökat fokus på mjuka värden**

**Se nyttan av det totala företagandet, inte minst behovet av ökad lönsamhet**

**Bli bättre på att leda och påverka sina medarbetare**

**Ytterligare fokusera kunder som ger oss våra intäkter**

**Se nyttan med samverkan på sin destination**

* **Genom ett managementprogram inom Besöksnäringen och att seminarierna placeras på 4 av deltagarnas anläggningar ger kursen dessutom ett rikt erfarenhetsutbyte, ett nytt nätverk och mycket idéer från andra anläggningar att ta med sig hem till den egna verksamheten – ”nystulet är bäst”**
* **All kompetensutveckling måste börja med de högre cheferna. Under kursen får deltagarna mycket idéer till att utveckla sin verksamhet. För att förändra, förankra och genomföra dessa i sin hemmaverksamhet kan man behöva utbilda och utveckla sina medarbetare. Här kan Service Academy erbjuda skräddarsydda interna utbildningar och föreläsningar för att snabba upp genomförandet**