

# BLIV KLOGERE PÅ DIN BYGHERRES BUSINESS CASE

EXECUTIVE UDDANNELSE I FORRETNINGSUDVIKLING,  
ØKONOMI OG STRATEGISK LEDELSE

**BLIV KLOGERE PÅ DIN BYGHERRES BUSINESS CASE**

# OVERORDNET FORMÅL MED UDDANNELSEN

Danske Arkitektvirksomheder lancerer i samarbejde med CBS Executive en ny ambitiøs uddannelse i kommerciel og forretningsmæssig forståelse for danske arkitekter. Uddannelsen er udviklet på initiativ fra fokusudvalget for forretningsudvikling og Danske Arkitektvirksomheders bestyrelse og tager afsæt i et opstået behov for rådgivning om og udvikling af kompetencer for kommerciel forståelse blandt medlemmer. Uddannelsen er udviklet i samarbejde med CBS Executive og er skræddersyet til danske arkitektvirksomheder.

## **BLIV KLOGERE PÅ DIN BYGHERRES BUSINESS CASE**

Den danske arkitektbranche er under hastig udvikling. Finanskrisen satte branchen under pres, og efter flere års effektiviseringer, professionalisering og konsolideringer, følger de seneste par års positive udvikling i branchen. Væksten har budt på en række udviklinger, som sætter nye krav til, hvordan vi kommercielt og strategisk udvikler forretningen bl.a.:

- **Øget specialisering af små og mellemstore arkitektvirksomheder**
- **Bygherres behov og ageren ændrer sig konstant**
- **Øget tendens til partnerskaber ved offentlige (og private) udbud**
- **Kundernes behov og ønsker ændrer sig (f.eks. DJØF'ifisering)**
- **Honorarstrukturerne er under ændring**

Igennem tre intensive 2-dagsmoduler vil du få ny viden og værktøjer til at udvikle din virksomhed ved at:

- **Give nye indsigter i forskellige investorers/bygherres/kunders situation, behov og handlemønstre**
- **Give nye indsigter i din virksomheds forretningsmæssige situation og handlemuligheder**

Uddannelsen er modulbaseret med tre sammenhængende temaer:

**MODUL 1: Kunde- og forretningsforståelse**

**MODUL 2: Økonomisk og finansiel forståelse**

**MODUL 3: Strategisk ledelse og forretningsudvikling**

Det anbefales, at følge alle uddannelsens moduler for maksimalt udbytte, men det er også muligt at følge ét eller to moduler.

BLIV KLOGERE PÅ DIN BYGHERRES BUSINESS CASE

# UDBYTTE AF UDDANNELSEN

- Du får udviklet dine strategiske og forretningsmæssige kompetencer indenfor de identificerede udviklingsområder
- Du får en platform for nye indsigter og netværk på tværs af deltagende virksomheder
- Du får mulighed for at implementere konkrete initiativer lokalt i din virksomhed
- Du får udbygget dit professionelle og personlige netværk på tværs af branchen

## LÆRINGSFILOSOFI

Modulerne hviler på et solidt akademisk fundament på masterniveau, og:

- Læringsmæssigt og pædagogisk tages der udgangspunkt i et moderne blended learning princip. Du vil blive inddraget aktivt i undervisningen og får perspektiveret din egen praksis og hverdag blandt andet ved inddragelse af eksperter og praktikere fra bygge- og arkitektbranchen.
- Undervisningsformen er case-baseret. Disse cases er blevet udviklet i et tæt samarbejde mellem CBS Executive, Danske Arkitektvirksomheder og ledende eksperter og praktikere fra branchen og vil sikre en konstant afveksling mellem teoretiske perspektiver og praksis fra din og andres hverdag. Mindre tilpasninger af cases kan forekomme på baggrund af aktuelle og relevante hændelser i branchen.

## DELTAGERPROFIL

Uddannelsen er relevant for alle som har et forretningsmæssigt ansvar på virksomheds- eller porteføljeniveau i en arkitektvirksomhed.

BLIV KLOGERE PÅ DIN BYGHERRES BUSINESS CASE

# MODUL 1

# KUNDE- OG FORRETNINGSFORSTÅELSE

## TEMAER PÅ MODUL 1

- Hvordan kan du opnå bedre indsigt i forskellige typer af byggherres business cases gennem teoretiske modeller?
- Værktøjer til at analysere værdiskabelsen for bygherre og udvikle nye sammenhængende løsninger og tilbud
- Hvilke mulige forretningsmodeller kan du vælge imellem?  
Tendenser og muligheder i byggebranchen
- Mulige kundestrategier og hvilke kompetencer skal din organisation opbygge

Efter modulet vil du være i stand til at analysere din virksomheds kommercielle kompetence og dens elementer og definere samt lede udviklingsprojekter for at drive den kommercielle udvikling.

## CASE

Forskellige typer af byggherres business cases under hastig forandring

## UNDERVISER

**Mogens Bjerre**  
Lektor og Academic Dean,  
Institut for Marketing,  
Copenhagen Business School

**BLIV KLOGERE PÅ DIN BYGHERRES BUSINESS CASE**

# MODUL 2

# ØKONOMISK OG FINANSIEL FORSTÅELSE

## TEMAER PÅ MODUL 2

- Lær at forstå din bygherre og egen virksomheds forretningsgrundlag gennem økonomistyringens værktøjer
- Lær at arbejde med at konkretisere, implementere, samt følge op på din virksomheds strategiske målsætninger og mål
- Hvilke moderne værktøjer til styring og måling af værdiskabelsen internt i virksomheden står til rådighed?
- Identificere mulighederne for tilpasning af din virksomheds omkostninger og kapacitetsgrundlag til aktivitetsændringer i byggebranchen

Efter modulet vil du være i stand til at analysere din virksomheds kommercielle kompetence og dens elementer og definere samt lede udviklingsprojekter for at drive den kommercielle udvikling.

## CASE(S)

Økonomisk ledelse i din arkitektvirksomhed, Honorarstrukturer og faseopdelinger under forandring

## UNDERVISER

**Professor Carsten Rohde**  
Institut for Regnskab og Revision,  
Copenhagen Business School

BLIV KLOGERE PÅ DIN BYGHERRES BUSINESS CASE

# MODUL 3

# STRATEGISK LEDELSE OG FORRETNINGS- UDVIKLING

## TEMAER PÅ MODUL 3

- Hvordan kan strategi forstås i en arkitektvirksomhed – både teoretisk og i praksis?
- Hvilke forskellige perspektiver på strategi og strategisk analyse står til rådighed?
- Hvordan får man succesfuldt eksekveret strategier i et fagprofessionelt miljø?
- Hvilke megatrends ser vi i samfundet som har betydning for arkitektbranchen? Hvordan udfordrer f.eks. digitaliseringen de eksisterende forretningsmodeller i arkitektbranchen, samt hvilke teknologiske paradigmeskift medfører en transformation af de eksisterende virksomheder i arkitektbranchen.

Efter modulet vil du være i stand til at analysere din virksomheds kommercielle kompetence og dens elementer og definere samt lede udviklingsprojekter for at drive den kommercielle udvikling.

## CASE(S)

- Digitalisering, automatisering og disruption i byggebranchen
- Strategiske partnerskaber som strategi

## UNDERVISER

**Flemming Poulfelt**  
Professor, Institut for Ledelse,  
Politik og Filosofi,  
Copenhagen Business School

BLIV KLOGERE PÅ DIN BYGHERRES BUSINESS CASE

# PRAKTISKE OPLYSNINGER

**MODUL 1: 2.- 3. NOVEMBER 2017**

**MODUL 2: 28. FEBRUAR - 1. MARTS 2018**

**MODUL 3: 15.- 16. MAJ 2018**

På dag 1 starter undervisningen kl. 10 og slutter kl. 21.  
På dag 2 starter undervisningen kl. 09 og slutter kl. 15.

**PRIS: 7.900 DKK** + 25 % moms per 2-dagsmodul.  
Prisen inkluderer undervisning, forplejning og materialer,  
excl. overnatning.

Danske Arkitektvirksomheder har bidraget til udviklingsomkostningerne i forbindelse med udviklingen af uddannelsen, hvorfor deltagergebyret er reduceret til rene nettoomkostninger.

## MODULERNE AFHOLDES PÅ

CBS Executive Campus, PorcelænsHAVEN 22, 2000 Frederiksberg  
(med mindre andet er angivet)

## TILMELDING

Modulerne tilmeldes enkeltvis via nedenstående links

<https://cbs-executive.dk/danskearkitektvirksomheder-modul-1/>  
<https://cbs-executive.dk/danskearkitektvirksomheder-modul-2/>  
<https://cbs-executive.dk/danskearkitektvirksomheder-modul-3/>

Vi anbefaler, at du tilmelder dig hurtigst muligt for at sikre dig en plads.  
Sidste tilmeldingsfrist til hvert modul er 6 uger før modulstart.

## CERTIFIKATER OG EKSAMEN

Ved gennemførelse af ét modul udstedes et modulcertifikat fra CBS Executive. Ved gennemførelse af alle tre moduler udstedes ét samlet certifikat af CBS Executive, som dokumentation på gennemførelse af den fulde uddannelse (tilsvarende 6 ECTS).

Der vil være mulighed for at tilvælge afsluttende eksamen, der giver merit på CBS Master of Business Development tilsvarende et valgfag på 6 ECTS.

## HAR DU SPØRGSMÅL

Kontakt: **Lars Emil Kragh**, Forretningsudviklingschef i Danske Arkitektvirksomheder, tlf. 51 67 15 54, mail: lek@danskeark.dk eller **Kim Pedersen**, Program Director CBS Executive, tlf. 29 21 40 34, mail: kp@cbs-executive.dk