

**NCE HEIDNER  
Biocluster**

Norwegian Centres of Expertise

2019

# Professionals Program

KOMMERSIALISERING – INTERNASJONALISERING – FORRETNINGSUTVIKLING – PERSONLIG UTVIKLING

CONNECTING PEOPLE TO THE FUTURE



[www.theac.no](http://www.theac.no) | [www.peoplelab.com](http://www.peoplelab.com)

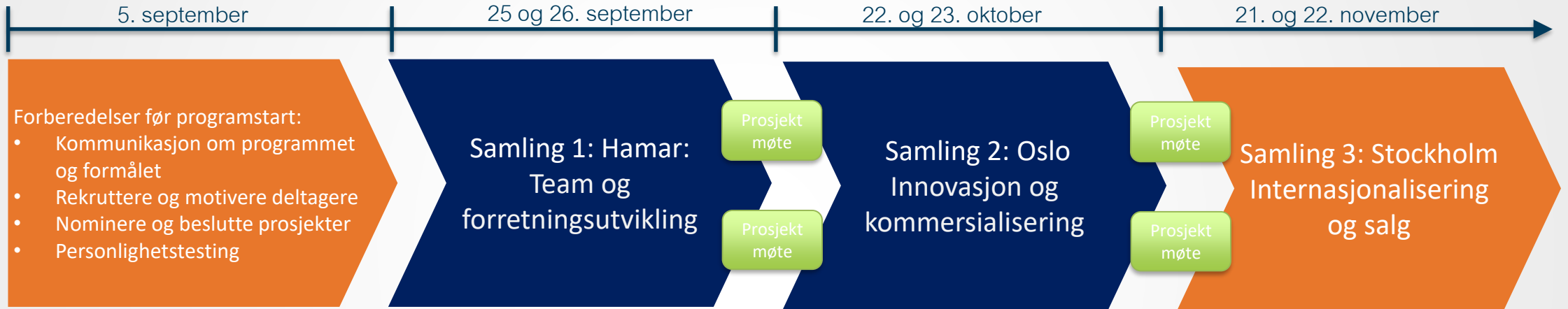


## Utbytte for deltakerene

- Utvikle nye prosjekter med internasjonalt og kommersielt potensial
- Etablere og forsterke nettverk og relasjoner, på tvers av miljøer
- Øke deltagerens selvinnsikt om rolle i teamarbeid. Styrke kommunikasjonsferdigheter
- Øke deltagerens kompetanse om bruk av anerkjent metodikker for å utvikle ideer til kommersielle suksesser
- Styrke virksomhetenes omdømme som attraktive arbeidsgivere for deltagerne i programmet



# Programdesign



## Businesscase/ prosjekter fra klyngen

- En viktig del av programmet er å velge ut ideer/business case med kommersialiseringspotensial. Alle deltagere i programmet skal jobbe på et businesscase/prosjekt i team med andre deltagere
- Hvert selskap nominerer gjennom sine deltagere ett businesscase de ønsker å jobbe med i prosessen. Det blir valgt ut 4-5 prosjekter og deltagerne oppgir sin prioritet ift hvilket de ønsker å være med på.
- Prosjektgruppene gjennomfører to prosjektmøter mellom henholdsvis modul 1 og 2 og mellom modul 2 og 3. Ett av prosjektmøtene gjennomføres i PEOPLE LAB.™ hos Assessment Company. Det gis mentoring/veiledning til teamet underveis i prosjektarbeidet.
- Resultatet fra prosjektarbeidet presenteres på samling 3 og vil bli vurdert av en jury.

# Samling 1

## Hamar – 2 dager

### Team og forretningsutvikling

- Forventningsavklaring – hva skal til for å lykkes med prosjektarbeid?
- Hvordan lykkes med kommersialisering og internasjonalisering av prosjekt?
- Business design – hvordan treffe målgruppen med en bærekraftig forretningsmodell, et sterkt verdiforslag og en god kundereise
- Teamarbeid, hva er særtrekk ved «high performing teams»
  - Mangfold
  - Kommunikasjonsferdigheter
  - Innsiktsbasert innsalg og argumentasjonsteknikk
- Praktisk trening i case i People Lab
- Tildele prosjekt – første møte med mentor/veileder for teamet



## Innovasjon og kommersialisering

- Feedback fra prosjektmøte i People Lab, dere som team og du som teamdeltager - interaktive øvelser knyttet til teamarbeid
- Utvikle individuell treningsplan for teamarbeid basert på erfaringer, teamprofil og feedback
  
- Forelesninger og praktisk benyttelse av læringen:
- Innovasjon – hva vil drive fremtidens innovasjon (ekstern foreleser)
- Kommersialisering – hvordan lykkes med prosess fra idé til kommersiell suksess (ekstern foreleser) og bruk av Business Design



# Samling 2 Oslo – 2 dager

06

# Samling 3

## Stockholm – 2 dager

### Internasjonalisering og salg

- Presentasjonsteknikk og storytelling - hvordan engasjere og få gjennomslag hos dine tilhørere
  - trening i PEOPLE LAB.™
- Fremleggelse av prosjekt/businesscase for jury
- Internasjonalisering – studiebesøk/forelesning (ekstern foreleser)
- 
- Resultatet fra juryens vurdering – vi har en vinner
- Evaluering og videre fremdrift for prosjektene

# Teamet hos The Assessment Company



## **Steffen Dyre Hansen, Partner og CEO**

Han leder selskapets operasjoner og kan med sin omfattende konsulenterfaring vise til en bred kompetanse og forståelse innen fagområdene forretningsstrategi og forretningsutvikling. Hans erfaring omfatter flere, store internasjonale prosjekter innen utvelgelsen av fremtidige toppledere, samt design og utvikling av lederutviklingsprogrammer for både internasjonale og nasjonale selskaper.



## **Svein Optjærnsberget, Client partner**

Han har bred kompetanse innen merkevareledelse, innsiktsarbeid og rådgivning. Med bakgrunn fra blant annet McKinsey & Company har han sterk erfaring i å utnytte innsikt til utvikling og operasjonalisering av konkrete strategier, planer og programmer.



## **Mette Garmager, Management Consultant**

Hun har mange års ledererfaring fra store norske og internasjonale selskaper i flere ulike bransjer. Hun har jobbet med omfattende prosjekter innen markedsføring, merkevarebygging og kommunikasjon. De senere årene har hun jobbet med rekruttering, employer branding og utviklet og driftet trainee- og young professional-programmer og onboardingprogrammer, blant annet hos TINE



## **Knut Are Nordheim, Head of Insight and Business Design**

Han er utdannet fra Handelshøyskolen BI og har en mastergrad innen markedsføring og organisasjonspsykologi. Knut Are kom fra stillingen som analysesjef i Norsk Tipping hvor han også har jobbet flere år med kundeopplevelse og CRM. Tidligere har han jobbet i Skanska Bolig og Experian Business Strategies med innsikt og analyse som spesialkompetanse





**Kontaktperson**  
**Assessment**  
**Company**

**Knut Are Nordheim**

**Tlf: 950 39 444**

**[knut.are.nordheim@theac.no](mailto:knut.are.nordheim@theac.no)**

