



UDDANNELSEN DER SIKRER DIG EN  
STRUKTURERET OG VEDVARENDE  
EKSPORTSUCCE

www.eksportuddannelsen.dk

# Eksport - uddannelsen



## Kort om tankerne bag Eksportuddannelsen

*Vi mener, der manglede et effektivt eksport uddannelsesforløb. Så det har vi udviklet!*

Vi bruger teoretisk materiale, som vi har udviklet specielt til Eksportuddannelsen, og som er sammensat ud fra rådgivningsarbejde med en lang række danske eksport virksomheder. Den gennemgående eksportforretningsmodel er "Business And Market Canvas" – en struktureret guide til eksport.

Vi har tilrettelagt Eksportuddannelsen som et "levende" forløb. Den er bygget op med en klar rød tråd, og den er stykket sammen mere som et workshopforløb end et forelæsningsforløb. Hvorfor? Fordi det fungerer rigtig godt, og det er den bedste måde at få ny viden tilført. Samtidig fordi det er vigtigt, at vi får tid til refleksion undervejs, og får skabt en god gruppedynamik med sparring deltagerne imellem. Hvor der arbejdes med egen case og andres cases undervejs. Det er med til at sikre forankring, godt humør og energiske dage.

Du møder ligesindede deltagere og virksomheder, som du kan spejle dig i. Du får dannet et strategisk og tillidsfuldt netværk, der potentielt set kan berige dig og din virksomheds udvikling i mange år fremover.

Vi betragter på mange måder Eksportuddannelsen, og de refleksioner der opstår undervejs og efterfølgende, som et muligt startskud til et længerevarende udviklingsarbejde.

**Velkommen til!**



VI SKAL TILBYDE FACILITERING PÅ ET HØJT FAGLIGT NIVEAU + METODER OG VÆRKTØJER DU KAN BRUGE I DIN HVERDAG

Allan Kondrup Jensen  
Facilitator | Underviser

Eksportuddannelsen.dk  
Kondrup&Co ApS



## DE OVERORDNEDE RAMMER

Baseret på en lang erfaring med eksport og international handel får du en solid gevinst og værdi tilført over 5-6 måneder.

Forløbet foregår i 6 moduler. Det er pakket med værdifuld viden, brugbare og dynamiske modeller til effektiv eksport og spændende og kompetente indlægsholdere. Alt sammen skarpt faciliteret for at du oplever en rød tråd igennem hele forløbet, og til sidst står med DIN eksportmodel.

Om du er nybegynder på eksportmarkederne eller om du allerede har eksportaktivitet, så vil der være masser af værdifuld viden at hente. & bare rolig, det er lavet sådan, at det har minimum indflydelse på dit daglige arbejde uden at gå på kompromis med kvaliteten.

Vi foreslår, at I stiller med 2 personer fra virksomheden på hvert modul. Det skaber dynamik efterfølgende, og i får mulighed for at drøfte indhold og viden mellem jer. Dette er ikke en nødvendighed men en anbefaling.

Typisk vil der være mellem 8 og 12 virksomheder på et hold. Vi gennemfører holdet ved 8 tilmeldte virksomheder og lukker for tilmeldinger på et hold ved 12 virksomheder.

### Samlet Pris:

**39.500,00 ekskl. moms pr. deltager / virksomhed.**

- Prisen er pr. virksomhed for deltagelse på Eksportuddannelsen. Eksklusiv forplejning.
- I prisen er inkluderet op til 2 deltagere pr. virksomhed

### Antal pladser:

- Max 12 deltagende virksomheder.
- Få booket din plads i god tid for at være sikret en plads!

**Skal Eksportuddannelsen gennemføres for flere medarbejdere internt i din virksomhed og hos Jer?  
Så kan vi tilbyde et forløb, der afholdes eksklusivt i Jeres virksomhed.  
Kontakt os for muligheder på [hello@kondrup.co](mailto:hello@kondrup.co) eller telefon 2328 6027.**

## Hvorfor skal du booke en plads?

- Du får arbejdet med en road map for fokuseret eksport for præcis DIN virksomhed og DIN case.

## Din virksomheds udbytte:

- Øget eksport- og omsætningspotentiale.
- En metodisk tilgang til eksport der virker. Vi arbejder med DIN eksportmodel for DIN virksomhed.
- Masser af konkrete værktøjer som kan bruges i hverdagen.
- Input fra top professionelle indlægsholdere.
- Netværk med ligesindede.
- I bliver skarpe på både de rigtige tilvalg og fravalg.

## Dit personlige udbytte:

- Udvidelse af dit netværk.
- Fortsætte din faglige udvikling.
- Møde ligesindede sparringspartnere.
- Udvikling af din personlige værktøjskasse.

## Programdetaljer

### MODUL 1: EKSPORT FORRETNINGSMODELLEN | MARKEDER | KUNDESEGMENTER

Introduktion til den forretningsmodel vi kommer til at arbejde med som fundament for alle moduler. Vi vil arbejde med markedsvalg, herunder hvordan foretager vi det rigtige markedsvalg. Derudover arbejder vi i dybden med metoder og virkemidler til at analysere, validere og definere vores kundesegmenter. Vi skal kende vores kunder og kundesegmenter, og ikke tro vi kender dem.

Varighed: 1 dag. 09.00 - 16.00

### MODUL 2: VÆRDITILFØRSEL | DIT VÆRDITILBUD | SERVITIZATION

Hvad er kunderne egentlig villige til at betale for? På dette modul arbejder vi med, hvordan man matcher sit værditilbud til de enkelte kundesegmenter. Ligeledes arbejder vi med, hvordan man helt konkret får bygget sit værditilbud op. Målet er at blive skarp på, hvilke benefits vi kan levere til vores kundesegmenter. Ligeledes tager vi hul på begrebet servitization og det at sælge et koncept fremfor kun produkter. Herunder hvordan kan vi være med til at styrke kundens forretning overfor deres kunder.

Varighed: 1 dag. 09.00 - 16.00

### MODUL 3: MARKETING & KOMMUNIKATION | E-COMMERCE | RELATIONER | KUNDEREJSEN

Hvordan opbygger vi værdifulde og givende relationer med vores kundesegmenter? Vi kommer til at arbejde med effektiv marketing og kommunikation, og metoder til at bringe vores samlede værditilbud frem til vores kundesegmenter på eksportmarkederne. Vi ser på E-Commerce som en vækstskaber sammen med marketing automation, og hvordan det kan spille en rolle i eksporten. Vi dykker ned i kunderejsen og teoretiske arbejdsmodeller, og hvordan forståelsen af kunderejsen kan have betydning for din eksportvækst og dine resultater.

Varighed: 1 dag. 09.00 - 16.00

### MODUL 4: KULTURFORSTÅELSE SKABER EKSPORTVÆKST | SALGSKANALER & SALGSPROCES

Både den interne og eksterne kulturforståelse er afgørende for eksport succes. Vi ser på hvilke virkemidler, som kan bringes i anvendelse, og vi arbejder med metoder og værktøjer til at bruge kulturforståelse til at skabe vores internationale vækst. Ligeledes er et særdeles vigtigt område i vedvarende eksport-succes vores salgskanalstrategi. På dette modul vil vi derfor bruge en del tid på opbygningen af resultatskabende salgskanaler, og hvordan de evalueres og kommer til at performe i forhold til potentiale. Herunder input og praksis i forhold til den stærke salgsp proces.

Varighed: 1 dag. 09.00 - 16.00

### MODUL 5: DATAOPSAMLING | INTERNE AKTIVITETER | ORGANISATIONSUDVIKLING | FINANSIERING

Dataopsamling og business intelligence kan være en afgørende disciplin i at forstå sine kunder, udvikle kunderejsen og input til ny innovation samt levere de produkter og services kunderne efterspørger. Vi skal arbejde med, hvordan vi sikrer den mest optimale organisationsudvikling og håndtering af forandringsprocesser i forhold til eksport og eksportudvidelser. Hvilke kompetencer skal vi have i virksomheden, og hvilke aktiviteter skal vi udføre? Hvilke alliancer og samarbejdspartnere skal vi samarbejde med for at eksekvere vores eksport? At have en forståelse for hvilke finansieringsmuligheder der kan anvendes til eksportrelaterede aktiviteter, kan være helt afgørende konkurrencefordele. Vi dykker ned i emnerne for at opnå den viden og forståelse, der skal til for succesfuld eksport.

Varighed: 1 dag. 09.00 - 16.00

### MODUL 6: PITCH DIN EKSPORT FORRETNINGSMODEL | HELD OG LYKKE

På 6. og afsluttende modul er det tid til at prøve os selv lidt af. Her pitcher vi vores eksportforretningsmodel for hinanden og et panel bestående af eksterne eksperter.

Varighed: 1 dag. 09.00 - 16.00



## Tidspunkter og sted for kommende hold:



### Holdopstart: april 2024

Modul 1: 16.04.24  
 Modul 2: 17.04.24  
 Modul 3: 21.05.24  
 Modul 4: 18.06.24  
 Modul 5: 15.08.24  
 Modul 6: 10.09.24

#### Sted:

Midtjylland  
 (Præcis lokation kommer)



### Holdopstart: oktober 2024

Modul 1: 08.10.24  
 Modul 2: 09.10.24  
 Modul 3: 05.11.24  
 Modul 4: 03.12.24  
 Modul 5: 07.01.25  
 Modul 6: 04.02.25

#### Sted:

(Præcis lokation kommer)



### Holdopstart: marts 2025

Modul 1: Dato kommer  
 Modul 2: Dato kommer  
 Modul 3: Dato kommer  
 Modul 4: Dato kommer  
 Modul 5: Dato kommer  
 Modul 6: Dato kommer

#### Sted:

(Præcis lokation kommer)

## TJEKLISTE FOR DELTAGELSE

Har du internationale vækstambitioner på din virksomheds vegne?



Ønsker du en mere struktureret og fokuseret tilgang til eksport?



Er du villig til at dele svære eller komplekse problemstillinger med ligesindede, der ikke kun omhandler succeshistorier?



*Ovenstående er grundlæggende forudsætninger for deltagelse, og for at få et værdifuldt forløb med ligesindede.*

*Så kan du kan sige ja til ovenstående, så kan Eksportuddannelsen være noget for dig og din virksomhed!*



THINK  
OUTSIDE  
THE BOX

## VI MÅLER PÅ OM VI SKABER VÆRDI - OFTE GÅR DET FAKTISK MEGET GODT!

Vi bliver ratet fra 1-5 på flere forskellige parametre af de virksomheder og deltagere, som gennemfører et forløb hos os.

Vi har en gennemsnitlig score på **4,52 ud af 5**. Her kan du læse hvad der rates på.

4,43

*I hvor høj grad har du fået mere brugbar viden?*

4,29

*Hvor tilfreds var du med de eksterne indlægsholdere?*

4,57

*Hvor tilfreds var du med faciliteringen og facilitators kompetencer?*

4,29

*Hvor tilfreds er du med det teoretiske materiale brugt?*

4,71

*Hvor tilfreds var du med fremgangsmåden på modulerne generelt?*



“

Uden direkte tilbakemeldinger ved vi jo ikke om vi er på rette spor

Allan Kondrup Jensen  
Facilitator på Eksportuddannelsen

## & nogen gange har deltagerne også noget pænt at sige - hermed et uddrag

*Fantastisk gennemførelse af kursus. Indholdsmæssigt på et meget højt niveau, men faciliteringen af Allan Kondrup Jensen står alligevel ud som ekstraordinært velgennemført. Det har ganske enkelt kørt snorlige med god balance mellem teori, diskussioner, refleksion og eksterne indlægsholdere!*

**Benjamin Thomsen, CTO & Kenneth Bloch Sørensen, CMO Elastisense ApS**

*Allan formåede at skabe et forløb med spændende og relevant teori, som blev holdt op mod praksis ift. ens egen konkrete case. Det betød, at vi fik mange forskellige og brugbare redskaber til at udarbejde en konkret plan for det valgte eksportmarked, og samtidig en konkret plan, som vi kan anvende i praksis. Alle deltagere fra de forskellige virksomheder blev inddraget under hele forløbet. Overordnet set har det været et spændende og interessant forløb.*

**Line Dalgaard Petersen, PA & Sales Supporter, Lundsby A/S**

*Det har været særdeles givtigt og inspirerende at deltage. Hver workshop har haft et tema, ud fra eksportmodellerne og det har givet en rigtig fin struktur for eksportarbejdet hos os. Derudover har der været et rigtigt godt mix mellem cases, gruppediskussioner, vidensdeling, eksterne indlægsholdere og teoretisk gennemgang. Faciliteringen har været inspirerende og med masser af humør!*

**Thomas Frennesen, Chief Commercial Officer, Bizbrains A/S**

*Allan eksekverede et godt, relevant og tankeprovokerende program, og har erfaringen til at bakke de teoretiske påstande op. Klart anbefalelsesværdigt til andre eksportvirksomheder.*

**Mikkel Ravn, Partner & International Sales Manager, HMJ Design ApS**

*Vi synes det har været et rigtig godt forløb hvor vi har lært mange nye ting omkring at komme ind på nye markeder og at der er andre parameter at slå på i forhold til at sælge sine produkter end pris. Vi vidste godt meget af dette, men at få sat det ind i nogle rammer og fokusere på processen har være lærerigt. På kurset har vi set hvor vigtig samspillet mellem salg og marketing er, og de redskaber som vi har arbejdet med har gjort, at vi har anskuet salg på en anden måde, og set at den strategi vi har lagt, er rigtig.*

*Allan har fungeret som en god sparring igennem hele forløbet og givet os noget modspil som vi har skulle forholde os til. Kan kun anbefale dette til andre.*

**Diana Erlandsen, Marketing Manager & Martin Mikkelsen, Key Account Manager, Antidark ApS**

*Det har været en spændende proces, med gode foredragsholdere. Der har været god feedback fra både Allan og de andre på holdet, hvilket giver stof til eftertanke. Allan var på virksomhedsbesøg hos os, hvor vores direktør var til stede, som gjorde at vi hurtigt fik sat gang i nogen ting som Allan foreslog og vi fik nogen ting vi kunne arbejde videre på. En klar anbefaling fra os hos Komproment.*

**Jannie Houkjær, Export Manager & Nikolaj Kristensen, Export Manager, Komproment ApS**

*At Allan har en dyb indsigt i og viden om, at drive eksportvirksomheder fremad til styrket salg opdager man meget hurtigt. Viden alene gør det ikke, for det skal også ud over rampen.*

*Allan er en fremragende formidler, der får budskabet serveret på en letforståelig måde, garneret med alvor og humor. Jeg medgiver kondrup&co mine bedste anbefalinger*

**Michael Andersen, Sales Director, Varo Specialmaskiner A/S**

*Allan er en velvidende facilitator, som er god til at sætte sig ind i de mange forskellige problemstillinger de forskellige deltagende virksomheder har, og god til at sammenfatte dette til en løsning som er brugbar for de fleste.*

**Per Nielsen, Head of sales, Baron A/S**

*Allan Skal have mine varmeste anbefalinger, for med stor professionalisme at have formidlet kursets indhold/emner og samtidig formået at involvere kursisterne i processen, der gjorde undervisningen levende, super godt.*

**Palle Rask Madsen, Chefkonsulent, Blue North ApS**

*Velforberedt, velvidende, godt struktureret forløb.*

**Martin Jakobsen, Sales Manager & – Procudan A/S**



Godt, relevant og tankeprovokerende



**Eksportuddannelsen**  
by Kondrup&Co