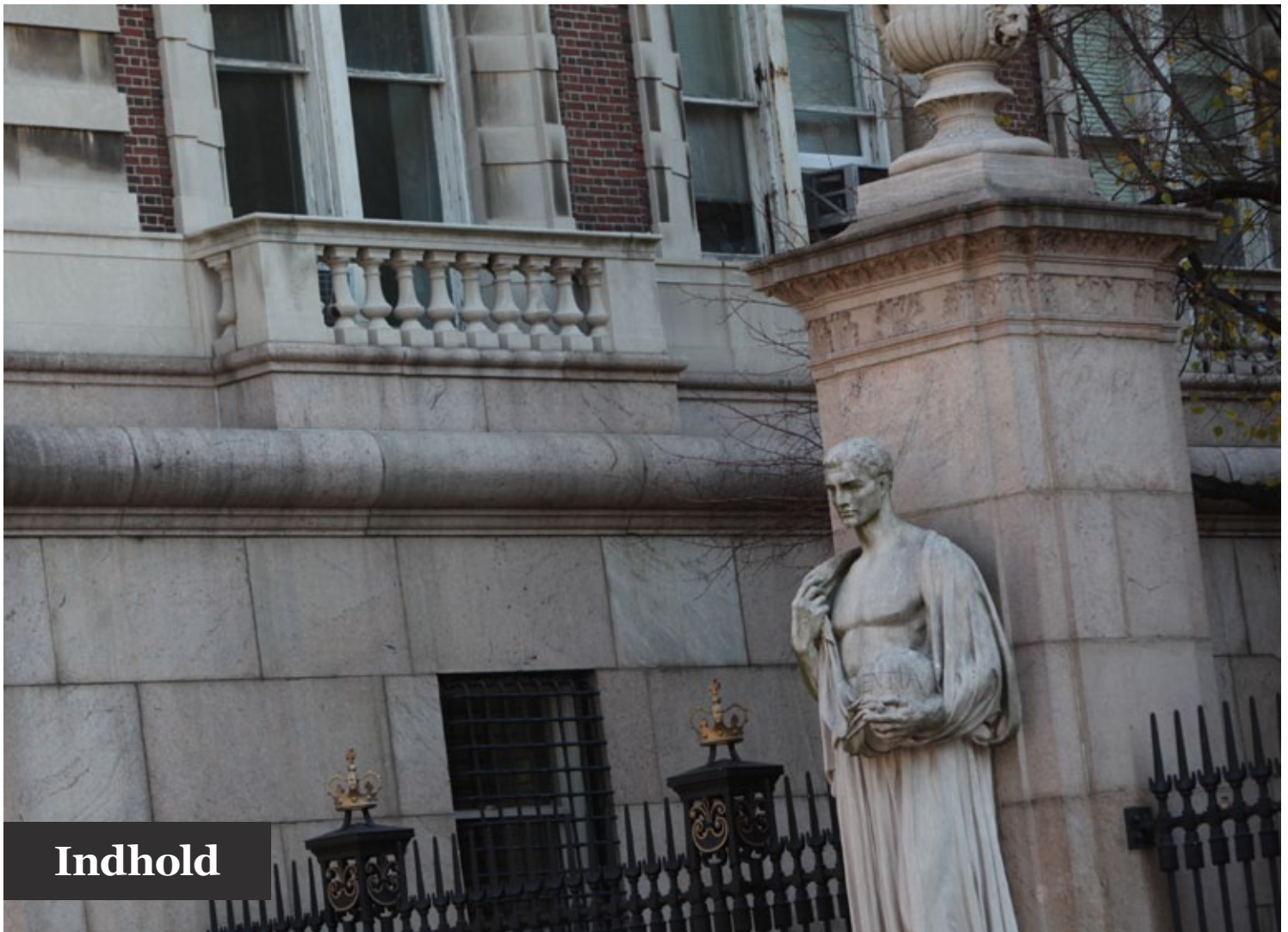




# COLUMBIA EXECUTIVE PROGRAM

 Columbia Business School



## Indhold

<b>Side 3</b>	<b>Om Institut for Selskabsledelse</b>
<b>Side 4</b>	<b>Intro</b>
<b>Side 5</b>	<b>Finance and Accounting for Executives</b>
<b>Side 6</b>	<b>Implementing Strategy</b>
<b>Side 7</b>	<b>Influencing and Persuasion</b>
<b>Side 9</b>	<b>Strategic Marketing</b>
<b>Side 10</b>	<b>Emerging Markets</b>
<b>Side 12</b>	<b>Om Columbia Business School</b>
<b>Side 13</b>	<b>Praktisk information</b>



## Om Institut for Selskabsledelse



Institut for Selskabsledelse blev etableret i 2005 med ambitionen om at skabe et eksklusivt forum for toppen af dansk erhvervsliv. Vores eftertragtede netværksgrupper har i dag 999 medlemmer og har siden 2010 været lukket for tilgang.

I 2009 stiftede vi Board Institute, der i dag er Danmarks største bestyrelsesforum. Mere end 1.500 virksomheder er medlem, og der er skabt en faglig platform med adgang til relevante nøglepersoner.

I 2010 tilføjede vi toplederuddannelse med verdensledende professorer. Vi uddanner alene direktører og bestyrelsesmedlemmer. Undervisningen finder sted i København og på den eftertragtede Ivy League skole, Columbia Business School i USA.

I 2011 åbnede vi Edvard Brandes Palæ. Palæet danner rammen om vores aktiviteter og giver IS Members adgang til en række klubfaciliteter, som ellers kun findes i internationale storbyer.

I de kommende år vil vi fortsat udfordre danske topledere og bestyrelsesmedlemmer fagligt - og dermed være med til at sætte dagsordenen for en endnu højere ledelsesstandard i Danmark.



## Intro

### DBE - Diploma in Business Excellence

Toplederprogrammet Columbia Executive Program er designet til at komplementere vores intensive 2-dages executive programmer (Strategy, Leadership, Strategic Alliances, Innovation and Business Development samt Board of Directors) og er et obligatorisk modul for at opnå den eksklusive DBE- Diploma in Business Excellence. Programmet kan ligeledes tages som et selvstændigt modul. Vores DBE er udstedt og certificeret af Institut for Selskabsledelse.

### Columbia Executive Program

Columbia Executive Program giver dig praktisk undervisning og faglig viden fra øverste hylde, hvor en særligt udvalgt sammensætning af internationalt ledende professorer deler ud af deres seneste forskning og ekspertise inden for forretningsudvikling og vækst.

Columbia Executive Program er recepten til at optimere dine ledelsesfærdigheder og vil udstyre dig med en værktøjskasse i verdensklasse til at forbedre dit eget lederskab og din virksomheds forretningspotentialer og fremtidsperspektiv.

Programmet tager dig igennem en uges intensiv undervisning, hvor Columbias bedste professorer klæder dig på med de færdigheder og kernekompetencer, der kendetegner en global og moderne topleder. Programmets faglige tyngde gør dig i stand til at manøvrere på et internationalt management niveau og koncentrerer sig omkring de aktiviteter og emner, der giver mest værdi til den succesfulde leder.

Columbia Executive Program giver dig en indgående ekspertise inden for forretningsområderne:

- Finance and Accounting for Executives
- Implementing Strategy
- Influencing and Persuasion
- Strategic Marketing
- Emerging Markets

# Finance and Accounting for Executives



**Professor  
Sudhakar V.  
Balachandran**

Modulet Finance and Accounting for Executives bliver undervist af professor Sudhakar V. Balachandran.

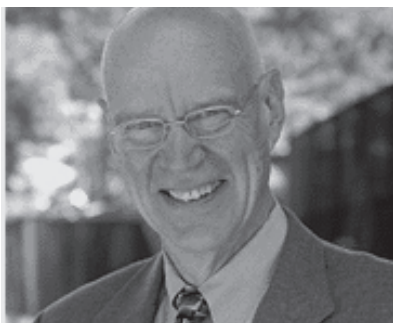
## Finance and Accounting for Executives

Det er alle virksomhedslederes ansvar at skabe værdi for interessenterne. Men at skabe værdi for aktionærerne er ikke nogen nem opgave i et miljø med turbulente markeder, stigende konkurrence og faldende marginer. Finance and Accounting for Executives vil give dig et solidt fundament i finansiell beslutningstagning, politik og praksis. Dette modul vil tage dig videre end regneark og traditionelle regnskabsmetoder, og det vil give dig et bredere perspektiv på finansiering. Du vil lære, hvordan du kan øge værdien af din virksomhed ved hjælp af kapitalstrukturer, kapital budgettering, spredning og risiko. Lær at identificere og drage fordel af ikke-finansielle faktorer, der bidrager til værdiskabelsen.

På modulet vil du bl.a. få indblik i at:

- Afmystificere processen med at skabe værdi for aktionærerne
- Oprette en omkostningsbevist kultur i din virksomhed
- Balancere risiko og vækst i virksomhedsledelse
- Vurdere den finansielle effekt og værdi af strategiske beslutninger

# Implementing Strategy



**Professor  
William Pietersen**

Modulet Implementing Strategy bliver undervist af professor William Pietersen.

## Implementing Strategy

Selv en stor strategisk plan kan blive ødelagt af dårlig implementering. En vellykket implementering kræver en forståelse af "det store billede" samt alle de sekventielle trin, der fører til det.

Modulet giver dig en grundig forståelse af hvert skridt i implementeringsprocessen, så du kan træffe mere kvalificerede beslutninger om produktivitet og effektivitet.

Du vil lære, hvordan man korrekt tilpasser virksomhedens struktur til virksomhedens strategier, og hvordan man kan integrere strategiformulering og implementering ved at fokusere på fem centrale områder:

- **Strategiimplementeringsmodel:** Gør din organisation klar til at tilpasse sig forandringer ved at udvikle en model af passende strukturer, mål, kontrol, integrationsmekanismer og incitamenter til at gennemføre din strategi
- **Strategisk forandring:** Forstå de forskellige stadier af implementeringen, styrker for og imod forandring og metoder til at overvinde modstand mod forandring. Lær at udvikle strukturer og taktik til at gennemføre forandringer
- **Menneskelige ressourcer og strategiimplementering:** Integrer HR-politikker i strategiimplementeringen
- **Strategi og struktur:** Forstå hvordan strategi påvirker struktur, og hvordan valget af struktur påvirker effektiviteten
- **Incitamenter og reguleringer:** Drøft metoder til at motivere og styre performance, herunder værktøjer til at opnå en effektiv koordinering

Du vil blive udstyret med viden til effektivt at udvikle og udføre din næste strategiske plan. Med dette bredere overblik over strategi vil du være bedre forberedt på at stille de rigtige spørgsmål, når du opbygger og implementerer fremtidige strategier.

# Influencing and Persuasion



**Professor  
Robert N. Bontempo**

Modulet Influencing and Persuasion bliver undervist af professor Robert N. Bontempo

## Influencing and Persuasion

I det afgørende overtalelsesøjeblik har du brug for mere end ekspertise i dit funktionsområde til effektivt at kommunikere din idé.

Du har brug for svar på fire centrale spørgsmål, før du kan sælge din idé:

- Hvem er du, og hvad er din naturlige overtalelsesstil?
- Hvem er præcist den anden part, og hvilken kanal er han eller hun indstillet på i dag?
- Hvad er kommunikationskulturen i din organisation?
- Hvilket indflydelsesværktøj er det optimale i det afgørende øjeblik?

Modulet er en intensiv, personlig session, der giver topledere kritiske redskaber til at sælge deres ideer på arbejdspladsen. Overtalelse og indflydelse er lærte færdigheder og ikke mystiske talenter.

Når du har identificeret din personlige stil vil du være i stand til at regne ud, hvordan andre reagerer og dermed justere din tilgang.

Denne session tager en "inside out"-tilgang til at hjælpe dig med at finde de overtalelsesmetoder, der falder dig mest naturlige og giver dig mulighed for at forstå de trin, du skal tage for at få troværdighed, indflydelse og tillid i din organisation.



## Influencing and Persuasion

Modulet vil bl.a. give dig indblik i:

- De seks kanaler for indflydelse, og hvordan du bruger dem effektivt
- At optimere hver besked, så den appellerer direkte til din modparts stil og interesser
- At måle din fremgang på dine egne aktuelle udfordringer, og se umiddelbare resultater
- Hvordan det politiske landskab i din organisation ser ud, så du kan se hvilke faldgruber, der kan være, og hvor dine allierede kan hjælpe dig

Overtalelse og indflydelse internt i organisationer er en central kvalifikation for alle, der ønsker at få deres ideer og meninger igennem i et komplekst arbejdsmiljø.

Lær at anvende dine færdigheder i din egen organisation straks.

# Strategic Marketing



**Professor  
Michel Tuan Pham**

Modulet Strategic Marketing bliver undervist af professor Michel Tuan Pham.

## Strategic Marketing

Strategic Marketing tager udgangspunkt i, at en væsentlig del af verdens største virksomheders værdi er baseret på et brand. Dette modul diskuterer fordelene ved et brand.

Du introduceres for forskellige metoder fra den akademiske litteratur til at kvantificere brand equity. Metoderne har deres oprindelse i områder, der spænder fra økonomi til psykologi. I grupper diskuterer deltagerne fordele ved de forskellige metoder og vurderer deres egnethed til specifikke sager. Sessionen berører også dimensioner af brand-identitet, og hvordan brandstrategier kan implementeres.

Opbygning af kunderelationer starter med at overvejselsen af, hvorfor det er fordelagtigt for virksomheder at have et forhold til kunderne. Forskning beviser værdien af kundeforhold og påpeger forbehold. Efter denne konceptuelle introduktion lærer deltagerne, hvordan man opbygger en model til at tildele en finansiel værdi til kunderne.

Modellens variabler bygger på levetiden af kunderelationer og gennemsnitlig finansiel margin på individuelle kunder eller kundegrupper. Ved at tildele en økonomisk værdi til kunderne vil det hjælpe virksomhederne med at lægge loft over deres udgifter til levetidsværdien af et kundeforhold. Yderligere vil det muliggøre at udføre en segmentering baseret på kundernes økonomiske værdi målt i omsætning. Denne metode til at segmentere kundebasen vil vise, om der skal iværksættes ændringer i produkt/servicepaletten, som den enkelte virksomhed udbyder, for at øge bedre service til højværdikunder.

# Emerging Markets



**Professor  
David Beim**

Modulet Emerging Markets bliver undervist af professor David Beim.

## Emerging Markets

Globalisering har en kraftig indvirkning på lande, brancher og virksomheder. En af de mest udtalte globaliseringstendenser er fremkomsten af nye markeder og den skiftende balance i den globale økonomiske magt fra udviklede lande til udviklingslandene.

I denne session undersøger vi de vigtigste globale tendenser, der har givet anledning til denne ændring i den økonomiske magtbalance. Vi fokuserer på de økonomiske, politiske og institutionelle udfordringer for disse lande samt konsekvenserne for virksomheder og ledere fra den udviklede verden.

Vi udarbejder en ramme for vurdering af potentielle muligheder og risici forbundet med nye markeder og anvender den på specifikke nye markeder (især de såkaldte BRIK-markeder i Brasilien, Rusland, Indien og Kina men også den "næste bølge" nye markeder især i Sydøstasien). Herefter vurderer vi de strategiske konsekvenser med hensyn til tilpasnings- eller tilbagetrækningsstrategier.

Vi vil også kigge nærmere på risici på nye markeder ved hjælp af cases og illustrationer. Herefter identificerer vi strategier til at håndtere disse risici samt kulturelle udfordringer i forbindelse med dyrkelse og vedligeholdelse af relationer med regeringer, leverandører, kunder og andre partnere inden for globale markeder.



## Emerging Markets

Endelig tegner vi en profil på de virksomheder fra udviklede lande, der med succes har navigeret på disse udfordrende og ofte usikre globale markeder.

Vi gennemgår cases på to førende selskaber: HSBC, en af de største og mest succesrige firmaer med finansielle tjenester i verden, der har bygget sin nylige succes på en eksplicit strategi rettet mod nye markeder. Vi fokuserer især på HSBC i Kina ved hjælp af en case skrevet af Jonathan Doh, der trækker på hans erfaring fra sit arbejde med virksomheden.

Vi kigger nærmere på et fænomen, der viser en stigning af multinationale selskaber fra de nye markeder, idet vi tager udgangspunkt i det dynamiske malaysisk-baserede lavprisleflyselskab, AirAsia, der er vokset dramatisk og nu opererer i mere end et dusin lande i Asien og Oceanien. Igen vil vi gennemgå en detaljeret case skrevet af Jonathan Doh, der er baseret på hans oplevelser med virksomheden.



## Om Columbia Business School

### Columbia

Columbia Business School er en del af Columbia University, som er det femte ældste universitet i USA. Universitetet blev stiftet i 1754 under navnet King's College og har uddannet en lang række verdenskendte personer herunder 3 amerikanske præsidenter og 26 udenlandske statsoverhoveder.

Columbia Business School er anerkendt på verdensplan for skolens intellektuelle lederskab og løbende innovation på tværs af alle større discipliner af erhvervsuddannelser og regnes som en af de mest omfattende kilder til forretningsmæssig viden i verden.

Columbia bygger med deres store ekspertise bro mellem forskning og praksis gennem skolens brede engagement i det globale erhvervsliv.

Columbia Business School blev grundlagt som en del af Columbia University i 1916 og er en af de 8 eftertragtede Ivy League-skoler.

Skolen er internationalt anerkendt som en af verdens bedste business schools og Financial Times har fire gange kåret Columbia Business School som verdens nr. 1 inden for executive education.



## Praktisk information

### Praktisk information

Programmet henvender sig udelukkende til direktører, virksomhedsledere og bestyrelsesmedlemmer. For at sikre det høje faglige niveau og optimale udbytte gør vi meget ud af at sammensætte det rigtige hold. Det gør vi for at skabe et godt læringsmiljø og for at give deltagerne mulighed for at opbygge interessante netværksforbindelser i løbet af programmet.

Der undervises udelukkende på engelsk, hvilket betyder, at deltagerne skal beherske sproget og være i stand til at deltage aktivt i undervisningen.

Programmet er af en uges varighed og foregår i USA.

Dato: 25. november - 1. december 2012

Sted: New York, USA

Pris: Kr. 69.900 ekskl. moms og fly



## Ansøg om optagelse

### Betingelser

Ved ansøgning om optagelse er din deltagelse på programmet bindende, såfremt du bliver optaget.

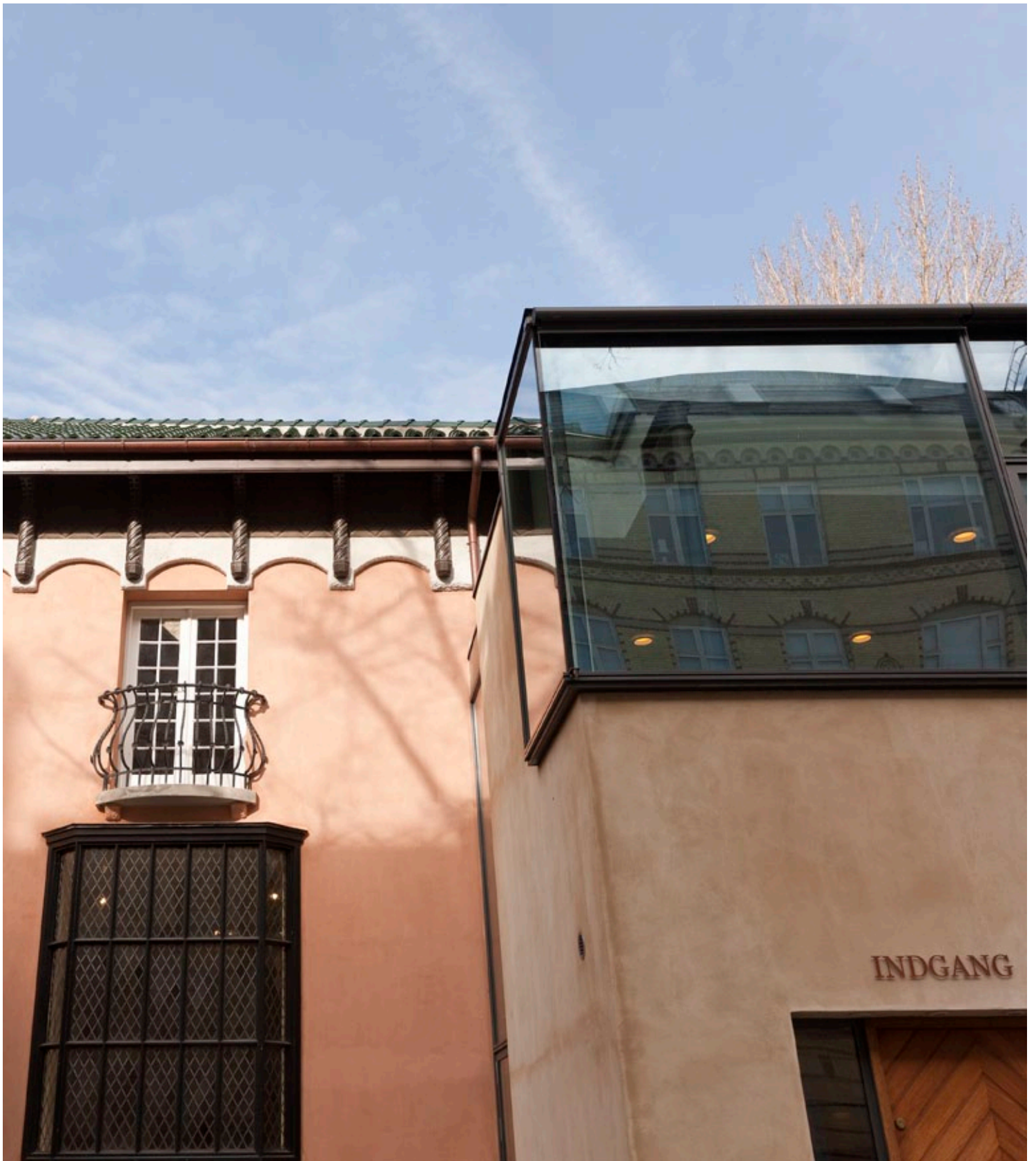
Skulle du mod forventning blive forhindret i at deltage, bedes afmelding foretaget skriftligt enten pr. brev eller pr. e-mail og i henhold til følgende retningslinjer: Indtil 10 uger før programstart kan du uden omkostninger få refunderet betalingen eller blive overflyttet til et senere eller andet program. Ved afmelding senere end 10 uger før programstart refunderes betaling ikke.

Med henblik på at sikre en tilstrækkelig kvalitet i vores programmer forbeholder vi os ret til at aflyse eller flytte disse, i hvilket tilfælde du vil have mulighed for 100% tilbagebetaling.

Programpriserne inkluderer forplejning og materialer. Priser er ekskl. moms. Faktura fremsendes umiddelbart efter, at du er blevet optaget på programmet. Institut for Selskabsledelse forbeholder sig ret til prisændringer samt ændring i undervisere og tager forbehold for eventuelle trykfejl.

### Dine oplysninger

### Firmaoplysninger



## Kontakt

**Institut for Selskabsledelse**  
Olof Palmes Gade 8  
2100 København Ø  
Telefon: 3333 8888  
[www.is.dk](http://www.is.dk)