

IT Affärsskolan



Ett utbildningsprogram för dig som arbetar i en IT-verksamhet. Affärsskolan adresserar gapet mellan verksamhet och IT-avdelning genom att utbilda i affärsmannaskap och verksamhetskunskap.

8 dagar under 5 månader

IT-affärsskolan sträcker sig över fyra utbildningstillfällen under fem månader. Varje tillfälle består av två kursdagar och mellan respektive tillfälle omsätter deltagarna sina nyvunna kunskaper i olika typer av hemuppgifter. Totalt åtta intensiva kursdagar som varvar teori med olika interaktiva moment och övningar.

Affärsorientering

När deltagarna har avslutat skolan kommer de att kunna delta fullt ut i och ansvara för förändrings- och förbättringsprojekt inom IT-avdelningen som syftar till att affärsorientera IT och eliminera gapet mellan IT och affärsverksamheten.

BITA Service Management AB
Gamla Brogatan 11, 111 20 Stockholm
08-410 320 00 - utbildning@bita.eu

Deltagarna lär sig:

- Betydelsen av kvalitet, processarbete, förändringsledning och verksamhetskunskap.
- Vikten av att marknadsföra sig och sin verksamhet på ett bra sätt.
- Hur den ekonomiska näringskedjan ser ut.
- Framgångsrik försäljning och förhandling.
- Vad som krävs av individer och grupper för att utvecklas och hur man kan förändra attityder och beteenden.
- Effektiv kommunikation och hur man genomföra professionella presentationer.
- Grundläggande ekonomi och finansiering.
- Hur man arbetar med mål och målstyrning.
- Betydelsen av att mäta och följa upp och hur man säkerställer bra planering och rapportering.
- Effektivitet i både projekt och vardag, att göra rätt saker på rätt sätt.
- Hur olika verktyg, ramverk och standarder kan bidra till att göra arbetet och verksamheten mer framgångsrikt och produktivt.



Kursinnehåll

Att förstå själva affären – Steg 1

- Den egna marknaden
- Verksamhetskunskap
- Individanalys
- Affärsprocess och stödprocess
- Kvalitet i en verksamhet
- Processarbete
- Förändringsledning
- Hemuppgift

Att se IT:s roll i affären – Steg 2

- Intern och extern marknadsföring
- Marknadsföring av IT-avdelningen
- Verksamhetens kunder och intressenter
- Marknadsjuridik
- Den ekonomiska näringskedjan
- IT-avdelningens kunder och intressenter
- Försäljning och förhandling
- Riskhantering
- Hemuppgift

Att utveckla sin kompetens – Steg 3

- Relationer och nätverk
- Teamarbete
- Förändring (individ)
- Personlig utveckling
- Kommunikation
- Presentationer (information och övertygande)
- Mötesteknik
- Hemuppgift

Att leverera kundnytta – Steg 4

- Företagsekonomi
- Finansiering
- Mål och målstyrning
- Mätning
- Planering, prioritering och rapportering
- Effektivitet
- Effektivitet i projekt och vardag
- Verktyg i vardagen

Deltagarna på kursen får en omfattande kursdokumentation samt utvald litteratur.

Deltagarna förväntas ha goda kunskaper om IT och minst 2 års erfarenhet av arbete på en IT-avdelning.