



MEDLEMSMØDE
DANISH MARINE & OFFSHORE GROUP

MEDLEMSMØDE

- network for international business



PROGRAM FOR MEDLEMSMØDE

Tema: Salgssucces

- et resultat af strategi, handling og værktøj!

Onsdag den 15. juni 2011 kl. 09.30-15.00

Steffca A/S
Romsøvej 24
DK-5800 Nyborg

DANISH SUPPLIERS
TO THE UPSTREAM OIL, GAS
& WIND POWER INDUSTRY



Danish Suppliers to the upstream oil, gas, marine & wind power industry

MEDLEMSMØDE PROGRAM

- network for international business

DAGENS PROGRAM

- Kl. 09.30-10.00** **Registrering og formiddagskaffe**
- Kl. 10.00-10.15** **Velkomst og kort præsentation af Steffca**
- Kl. 10.15-10.45** **Oplæg v/ Poul Melgaard, Konsulent, highPerformer**
"Fra overlevelseskultur til vinderkultur" - Når mængden af "erfaring" overstiger ønsket om udvikling! Lær at identificere og tackle fejlfinder- og overlevelseskulturer. Hvad skal du som erhvervsleder være opmærksom på for at udvikle dit vinderteam?
- Kl. 10.45-11.15** **Oplæg v/ Kristian Hede, Director of Global Strategy, Danfoss Power Electronics**
"Fra handlingsplaner til gennemførelse" - På baggrund af erfaringer fra Danfoss A/S fortælles om, hvordan ambitiøse mål om vækst kan opnås med fokus på tydelige handlingsplaner og målrettet gennemførelse.
- Kl. 11.15-11.45** **Oplæg v/ Claus Fardal, Adm. Dir., Team Direct**
"Salg på B2B-markedet" - Alt for mange virksomheder har sælgere, som bruger gammeldags værktøjer og rutiner i deres salg. Dette medfører manglende central planlægning, spild af ressourcer og mål, som ikke bliver realiseret.
- Kl. 11.45-13.00** **Rundvisning hos Steffca med efterfølgende frokost**
- Kl. 13.00-13.30** **Oplæg v/ Klaus Kræmer, Country Manager, Achilles Denmark**
"Prækvalifikation og dokumentation" - Achilles foretager løbende en grundig kontrol af leverandørinformation for mange indkøbsorganisationer, som uploades til databaser på Internettet til brug i indkøbsorganisationerne.
- Kl. 13.30-14.00** **Oplæg v/ Jens Broberg, Adm. Dir., Broberg Consulting**
"Certificering og kvalitetsstyring" - Hvilken sammenhæng er der mellem kvalitetsstyring og kravene i en certificeringsproces?
- Kl. 14.00-14.30** **Oplæg v/ Bo Sandroos, Advokat, Sandroos Law Firm**
"Jura og kontraktforhold" - Kontrakter og jura skal understøtte forretningsudvikling og salg. Der gives gode råd om forhandling, kontraktvilkår, risikostyring og løsning af konflikter.
- Kl. 14.30-15.00** **Eftermiddagskaffe og networking**

DMOG SPONSORS 2011



www.scanel.dk



Falck Nutec

www.falcknutec.dk

Deltagelse

Tilmelding:

Send en mail til dmog@offshore-denmark.dk med firmanavn samt navn og mail på deltagere senest **onsdag den 8. juni 2011**. Begrænset deltagertal - hurtig tilmelding tilrådes!

Pris:

For DMOG-medlemmer: Kr. 375,- pr. person inkl moms

For ikke-medlemmer: Kr. 750,- pr. person inkl moms

Venligst indsæt beløb på konto hos Danske Bank i Aalborg, reg.nr. 3201, konto nr. 3201486688 (mærk overførslen: "Medlemsmøde 15. juni") eller fremsend på check til Danish Marine & Offshore Group.

**MEDLEMSMØDE
TALERE**

- network for international business

POUL MELGAARD

Konsulent

highPerformer

www.highperformer.dk

Poul har kendskab til olieindustrien gennem sit arbejde som roughneck på forskellige af Mærsk's platforme. Poul driver i dag konsulentvirksomheden highPerformer som gennem organisations- og lederudvikling understøtter virksomheders konkurrenceevne. Troen på sig selv og sit team giver med de rette værktøjer resultater på bundlinjen.

KRISTIAN HEDE

Director of Global Strategy

Danfoss Power Electronics

www.danfoss.com

Kristian Hede har været ansat hos Danfoss siden 2006, hvor han har beskæftiget sig med global strategi og forretningsudvikling inden for bl.a. olie- og gas industrien. Kristian er uddannet civilingeniør fra DTU med speciale inden for elektronik, hvilket er suppleret med HD i organisation og ledelse.

CLAUS FARDAL

Adm. Dir.

Team Direct

www.teamdirect.dk

Claus Fardal fokuserer på B2B-markedsføring. HD-Afsætning og over 20 års erfaringer med projekter er baggrunden for at planlægge og gennemføre projekter. Løsningerne omfatter udarbejdelse af marketingplaner, CRM-systemer, segmentering af målgrupper, markedsanalyser, telemarketing, tilfredshedsanalyser, direct mails og sælgertræning.

KLAUS KRÆMER

Country Manager

Achilles Denmark

www.achilles.com

Klaus Kræmer er Country Manager for Achilles i Danmark. Siden 2004 har han udviklet kundebasen, der indenfor offshore industrien omfatter blandt andre DONG Energy, Energinet.dk, Mærsk Olie og Gas samt Statoil.

Klaus er uddannet cand. merc. fra Handelshøjskolen i København.

JENS BROBERG

Adm. Dir.

Broberg Consulting

www.brobergconsulting.dk

Jens er uddannet Civilingeniør, HD (A), og arbejder med tværorganisatorisk optimering og forbedring indenfor strategiudvikling, procesoptimering, opbygning og implementering af ledelsessystemer. Jens er tilknyttet Bureau Veritas som lead auditor inden for ISO 9001 certificeringer og er desuden ekstern lektor på Center for Industriel Produktion ved AAU.

BO SANDROOS

Advokat

Sandroos Law Firm

www.sandroos.dk

Bo Sandroos er advokat med speciale i olie, gas og anden offshoreindustri og beskæftiger sig især med kontrakter, forhandling, myndighedsforhold og forsikring.

Bo har tidligere arbejdet i Denerco Oil A/S, i olie- og gasgruppen i IBM samt i juridisk afdeling i Mærsk Olie og Gas AS.



STEFFCA®



DAGENS VÆRT Steffca A/S

Steffca A/S er en dansk handels- og produktionsvirksomhed, der har specialiseret sig i pakninger, svejse- og brandbeskyttelsesafdækninger og isoleringspuder. Produktsortimentet anvendes inden for kemisk procesindustri, fødevarerindustri, kraftværker, varmegværker, rederier, maskinindustri, offshore industri og mange andre steder.

Steffca A/S blev grundlagt i 1993 af Kurt Steffensen. I 2008 overtog Steffca pakningsfabrikken Evi Pak i Esbjerg, som blev flyttet til virksomheden i Nyborg. Samme år overtog sønnerne Mikkel og Martin ledelsen af Steffca A/S. Omsætning og medarbejderantal er steget i takt med udvidelsen af forretningsområdet, men der er ikke ændret på Steffcas målsætning om altid at yde: Høj service - Høj kvalitet - Hurtig levering.

DANISH MARINE & OFFSHORE GROUP

Nørremarksvej 27
DK-9270 Klarup
Denmark

Phone: (+45) 9831 7711
Fax: (+45) 9831 7755

E-mail: dmog@offshore-denmark.dk
Website: www.offshore-denmark.dk

