

Ordliste

Modul 2:

Skat

- den del af en persons eller virksomheds indkomst, som man skal betale for at dække de offentlige udgifter

Afgift

- indirekte skat, som for eksempel moms

Lovpligtig forsikring

- loven siger, man skal have forsikringen

Hæfte

- at være (økonomisk) ansvarlig for

Aktiver

- konkrete ressourcer, som virksomheden ejer eller kontrollerer, og som har en økonomisk værdi, f.eks. kapital, maskiner, varer etc.

Stiftelsesdokument

- et dokument, som viser, at selskabet er oprettet

Vedtægter

- et sæt regler for selskabets måde at fungere på

Arbejdsmarkedsbidrag (am-bidrag)

- en skat på 8 %, som alle lønmodtagere og selvstændige betaler af deres indkomst, og som bruges til at finansiere bl.a. dagpengesystemet

Told

- afgift som skal betales for visse varer, når de transporteres over et lands grænse

Markedsføre

- at forsøge at få et større salg af et produkt, f.eks. gennem annoncer eller reklamer, eller at forsøge at gøre noget mere kendt

Forbruger

- person, der køber og bruger produkter eller services

Samtykke

- være enig i eller give lov til

Modul 3:

Strategisk planlægning (definition: Cambridge Dictionary)

- en proces, hvor en virksomheds ledere beslutter, hvad de vil opnå og de bedste handlinger og brug af ressourcer til at gøre dette

Projekt (Cambridge Dictionary)

- et stykke planlagt arbejde eller en aktivitet, der er afsluttet inden for en bestemt periode, og som er beregnet til at opnå et særligt formål

Projektstyring (Cambridge Dictionary)

- den aktivitet, der handler om at organisere og kontrollere et projekt

Modul 4:

Unikt salgsargument

- noget, der får dit tilbud til at skille sig ud fra konkurrenternes

Matrix til markedssegmentering

- et kort, der viser dig, hvor der er en niche, der ikke er udfyldt af andre

Canvas til 'value proposition'

- et værktøj, der hjælper dig med at forbinde dine tilbud med kundens behov

Kundesegmentering

- at opdele en kundebase i grupper af individer, der er ens på specifikke måder, som er relevante for markedsføring, såsom alder, køn, interesser og indkøbsvaner

Business model canvas

- en strategisk skabelon til at udvikle nye eller dokumentere eksisterende forretningsmodeller. Det er en visuel plan med elementer, der beskriver et firmas eller produkts tilbud om værdi, infrastruktur, kunder og økonomi

Break-even analysis

- et økonomisk værktøj, der hjælper dig med at afgøre, på hvilket tidspunkt din virksomhed eller en ny service eller et nyt produkt vil være rentabelt

Modul 5:

Kulturforskelle i internationalt forretningsliv (<https://www.globalnegotiator.com/international-trade/dictionary/cultural-differences/>)

- Forskelle i personlige værdier og i antagelser om, hvordan man driver forretning

Kommunikation (definition: Oxford Dictionary)

- formidling eller udveksling af information ved at tale, skrive eller bruge et andet medie
- den vellykkede formidling eller deling af ideer og følelser

Verbal kommunikation (Cohen, D. *Il linguaggio del corpo*, Orme Editori, Roma, 2012; Molcho, S., *I linguaggi del corpo*, Edizioni red, Como, 2007)

- formidling eller udveksling af information ved at tale, skrive eller bruge et andet medie
- den vellykkede formidling eller deling af ideer og følelser
- evne til at få en relation til andre gennem kommunikation, ved at give og modtage feedback

Non-verbal kommunikation (Cohen, D. *Il linguaggio del corpo*, Orme Editori, Roma, 2012; Molcho, S., *I linguaggi del corpo*, Edizioni red, Como, 2007,

<https://www.businessstopia.net/communication/non-verbal-communication-different-cultures>)

- Non-verbal kommunikation refererer til kropssprog. Det mest basale sprog er gestikkens sprog. Der er mange typer non-verbal kommunikation såsom øjenkontakt, håndbevægelser, ansigtsudtryk, berøring, gestik, fremtoning, kropsbevægelser og kropsholdning, parasprog (talehastighed, stemmestyrke, stemmeleje, tonehøjde, intonation etc.), fysisk rum (afstand til andre). Kropssprog er ofte det mest effektive kommunikationsmiddel.

Aktiv lytning

- Evne til at lytte med en høj grad af opmærksomhed og kommunikativ involvering, med åbenhed, empati og respekt, at tage de andres perspektiv uden at have fordomme og give et passende svar på modtagernes reelle behov

Empati (definition: Collins Dictionary)

- Evne til at sætte sig ind i en anden persons følelser og sindsstemninger

Modul 6:

Canvas til 'value proposition'

- et værktøj, der hjælper dig med at forbinde dine tilbud med kundens behov

Business model canvas

- en strategisk skabelon til at udvikle nye eller dokumentere eksisterende forretningsmodeller. Det er en visuel plan med elementer, der beskriver et firmas eller produkts tilbud om værdi, infrastruktur, kunder og økonomi

Ønskværdigt

- Folk vil gerne have det

Gennemførligt

- Det er muligt at gøre

Levedygtigt

- Vi går ikke konkurs