

MODUL 1

The role of a Management

Fokus:

Genomgång av managerns uppdrag, vilka skyldigheter och rättigheter denne har. Du får lära dig vilka som är de viktigaste uppgifterna för en manager, och vad en manager inte bör göra. Vi går även igenom målsättningsarbete, där vi dels jobbar med målen du har som manager och dels med de mål som berör artisten/talangen.

Längd:

2 veckor

Intro + En managers roll och uppdrag (del 1)

Förstå helheten av kursen och skapa rätt förväntningar kring vad du kommer att få lära dig.

En managers roll och uppdrag (del 2)

Få insikt i managers roll och uppdrag utifrån 4 viktiga punkter.

En managers roll och uppdrag – konkret operativ roll

Få inblick i de positiva och negativa effekterna i utvecklingen.

Vad bör en manager inte göra?

Förstå fördelarna och nackdelarna med signing hos musikbolag.

Goal setting: Vilka mål har jag som manager?

Förstå varför det är viktigt att definiera talagens eller klientens mål, för att skapa en vision.

Goal setting: Vilka mål har talangen?

Förstå varför det är viktigt att definiera talagens eller klientens mål, för att skapa en vision.

Goal setting: Konkret exempel Artist X + Avslutning

Få en konkret genomgång på hur kursledaren skulle arbeta med en målbild för en artist.

MODUL 2

Project Management and Career Development

Fokus:

Att strukturera upp en plan för hur du vill att din karriär ska se ut är av stor vikt för att veta vad du ska lägga din tid och energi på. Veta hur du på bästa sätt kan sätta ihop ett team som jobbar runt din musik. Vem gör vad och hur följer vi upp? Här går vi igenom vikten av att arbeta med målsättning.

Längd:

2 veckor

Strategic planning - Marknadsföring

Lär dig grunderna kring varumärke och marknadsföring, samt hur de kan driva affären framåt.

Strategi steg för steg

Bygg förståelse för att framgång och tillväxt är resultatet av många små steg i rätt riktning.

Strategiska verktyg

Lär dig viktiga verktyg och metoder för skapa struktur kring strategi och planering.

Time Management

Få insikter kring vikten av att planera sin tid och hur du kan lyckas med detta i praktiken.

Nyckeltal över "framgång"

Här får du tips på bra nyckeltal som du kan använda för att mäta dina resultat med en klient.

MODUL 3

The Team and the Numbers

Fokus:

Vilka har du omkring dig och artisten/talangen? Vilka roller behövs och vad gör respektive part? I denna del får du också kunskaper i vilka intäktskällor som finns och hur dessa kan utnyttjas till fullo. Vi går dessutom igenom vanliga avtal och hur du bör tänka för att kunna skapa så fördelaktiga villkor som möjligt.

Längd:

2 veckor

The Team: Vilka har du omkring dig och din artist?

Lär dig vilka personer du som manager bör ha omkring dig samt vilka funktioner och arbetsuppgifter dessa har.

The Numbers: Brutto eller Netto

Lär dig utföra beräkningar på olika typer av intäkter och hur de fördelas mellan olika parter.

The Numbers: Interna och Externa dealar

Få överblick av de vanligaste avtalen som du kommer stöta på i rollen som manager och vad de brukar innehålla.

The Numbers: Hur skapas bättre förutsättningar?

Lär dig hur du via förhandlingar kan optimera avtal till din och din klients fördel.

MODUL 4

Networking and Relations

Fokus:

En vanlig strategi idag är att jobba ut sin artist via olika samarbeten. Viktiga frågor vi tar upp här handlar om hur du kan skapa ett bra nätverk så att det blir enklare att få till dessa samarbeten. Vi går in på vart du ska synas och vilket mindset du bör ha för att lyckas när det gäller nätverk och samarbeten. Du kommer även få kunskaper om sponsring och hur det berör dig som manager.

Längd:

2 veckor

Introduktion

Förstå modulens uppbyggnad samt hur nätverk, relationer och samarbeten hänger ihop med din roll som manager.

Nätverk är nyckeln

Få förståelse för vikten av att ha ett bra nätverk och hur detta är grunden för att lyckas med ditt management.

Definiera målet med nätverk

Lär dig om hur du kan skapa mål med ditt nätverk samt det allra viktigaste du bör tänka på för att bygga ett nätverk som skapar affärsmöjligheter.

Befintligt nätverk och nätverksguidelines

Lär dig om hur du kan jobba med det nätverk som du redan har och strategier för att skapa ett större och bättre nätverk.

Sponsring (del 1)

Få kunskaper kring betydelsen av varumärkessamarbeten för artister och hur detta går till i praktiken.

Sponsring (del 2)

Få förståelse för hur rollen av varumärkessamarbeten förändrats historiskt, samt mer insikt i olika strategier och metoder för att skapa framgångsrika samarbeten.

MODUL 5

Negotiation and Psychology

Fokus:

Hur kan du som manager förhandla dig till de bästa dealerna? Denna fråga kommer vi försöka besvara i denna del av kursen. Du kommer även öka din förståelse kring olika "people skills" och hur du kan kommunicera för att kunna uppnå dina mål. Vi kommer titta på vilka egenskaper du kommer behöva för att lyckas med din kommunikation. Vi kommer fokusera på bland annat förhandlingsteknik och pitchning.

Längd:

2 veckor

Förhandling (del 1)

Förstå vad förhandling faktiskt är och varför det är grunden för all affärsverksamhet.

Förhandling (del 2)

Ta del av olika exempel på förhandlingar kring management och vilka lärdomar som kan dras av dessa.

People skills

Förstå vad som är viktigt att tänka på i din kommunikation och vilka egenskaper som är viktiga för att kommunicera effektivt.

Förhandlingsteknik (del 1)

Lär dig viktiga metoder och knep för att skapa en optimal situation i dina förhandlingar.

Förhandlingsteknik (del 2)

Lär dig 8 konkreta tips som du bör tänka på när du förhandlar som manager.

Kommunikation

Ta del av flertalet metoder och strategier för att förbättra hur du kommunicerar när du exempelvis försöker bygga långsiktiga relationer eller driva affärer framåt.

MODUL 6

Copyright and Contracts

Fokus:

Här går vi igenom de rättigheter som du måste hålla koll på, och hur du strategiskt bör tänka kring detta. Framförallt kommer du få kunskaper kring upphovsrätt där vi utgår från upphovsrättslagen och hur det ser ut i dagens musik- och underhållningsbransch. Du får lära dig mer om vilka avtal som brukar gälla i olika sammanhang, och du får även tillgång till checklistor som kan vara bra att ha vid utformningen av dessa avtal.

Längd:

2 veckor

Introduktion

Få förståelse för modulens olika delar och hur de hänger ihop med din roll som management.

Upphovsrätt (del 1)

Få en grundlig genomgång av upphovsrätten och relaterade begrepp, såsom verkshöjd och ideell rätt.

Upphovsrätt (del 2)

Få insikt i intäktskällor relaterat till upphovsrätt samt hur pengar samlas in och fördelas via organisationen Stim.

Förlag

Lär dig vad ett musikförlag gör och vilka avtal som du kan stöta på när du som management samarbetar med förlag.

Synkroniseringsavtal

Lär dig vad ett synkroniseringsavtal är och de viktigaste punkterna som berörs i ett sådant avtal.

Visuella avtal + Avslutning

Få förståelse för de viktigaste aspekterna kring visuella avtal och hur det hänger ihop med upphovsrätten.

Music Management

Tid för alla tillfällen: 18:00 – 19:30

Introduktion:	11 mar
Livetillfälle 1:	18 mar
Livetillfälle 2:	1 apr
Livetillfälle 3:	15 apr
Livetillfälle 4:	29 apr
Livetillfälle 5:	13 maj
Livetillfälle 6:	27 maj