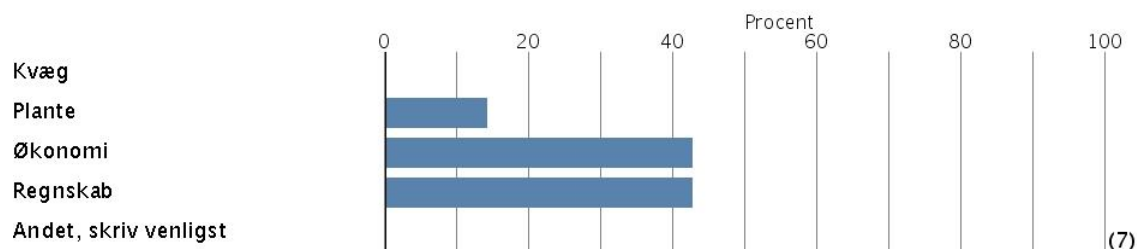


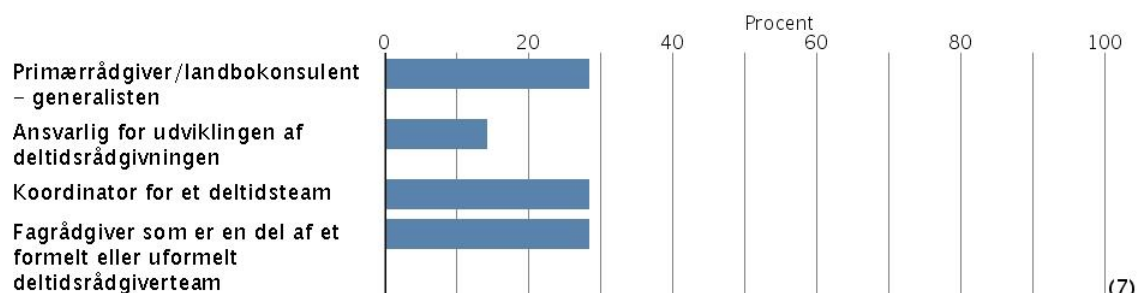
## 360 graders rådgivning til deltidslandmænd

7 respondenter

### Dit primære fagområde



### Jeg ser mig selv primært som



#### Bemærkninger til "Jeg ser mig primært som"

som er del af et formelt deltidsrådgiverteam.

#### 3. Hvad er din definition på deltidslandmænd?

en deltidslandmand har en lønindtægt ved siden af sit landbrug. Afgørelsen af om man er deltidslandmænd træffes i sidste ende af landmand og rådgiver.

Har lønindkomst ved side af selvstændig virksomhed, da virksomheden ikke kan give tiltrækkelig overskud til familien.

Landmænd hvor en væsentlig del af indkomsten kommer "ude fra".

En væsentlig del af indkomsten er fra lønarbejde.

Landmænd hvor hovedindtægt ikke kommer fra bedrift og driver virksomhed aktivt.

En der selv ser sig som deltidslandmand. Ellers ingen overordnet definition.

Er en person, som har udefrakommende indtægt af en vis størrelse, som ikke kun er afhængig af indtægter fra landbruget. Eller en landmand, som har niche produktioner inden for landbrug eller erhverv. Tidligere fuldtidslandmænd, som er pensioneret eller æntrer produktionen. Det er ofte landmandens egen vurdering hvilken gruppe han tilhører. Jeg har deltidslandmænd, som intensivt driver 200 ha, men som har lønindtægt på 500.000 kr. jeg ser altså et meget bredt spektrum. Holdningsbaseret økolog, vedvarende energi m.m.

Det Europæiske Fællesskab og Ministeriet for Fødevarer, Landbrug og Fiskeri har deltaget i finansieringen af projektet.

### 360 graders rådgivning til deltidslandmænd

7 respondenter

Definition på landboer
Bopæl på landet uanset jordtilligende eller andet erhverv.
Bopæl på landet (Har endnu ikke opdaget de muligheder de har ved at bo på landet fx. brug af skatteregnskab)
Nej – vi anvender ikke dette begreb.
Nej, det bruger vi ikke.
Menske som bo på landet med interesse i natur og dyr
Nej
Personer, som bor i landområdet og har en holdning "om det at bo på landet". De deltager i livet og arrangementer. De vil gerne lave små erhverv / evt landbrugsbaseret. Forholder sig til dyr og natur. Jeg har en stor del af min kundegrundlag i den gruppe, og der er stor rådgivningspotentialer til gruppen. Jeg skal tænke anderledes og snakke vedvarende energi, udvikling af deres erhvervs-visioner m.m. Det er en meget interessant målgruppe for mig, som bl.a. indeholder radiovært, psykolog, forfatter, virksomhedsledere, "lystlandbrugere" m.m. IVÆRKSÆTTERE!

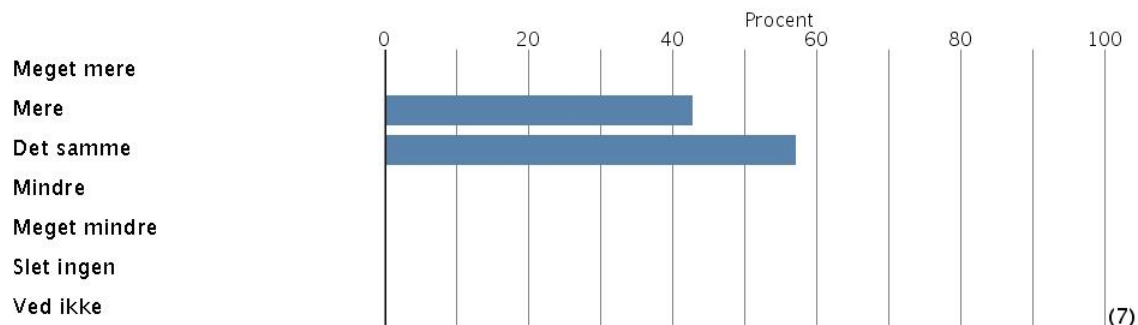
Dit bud på hvor mange deltidslandmænd din DLBR-virksomhed har som kunder:
2000
2000
ca. 700
Ca. 700
155
300
600

Hvor mange % udgør deltidslandmændene af det samlede antal kunder?
50
50
Ca. 33%
ca. 33%
30
20
50% anslået

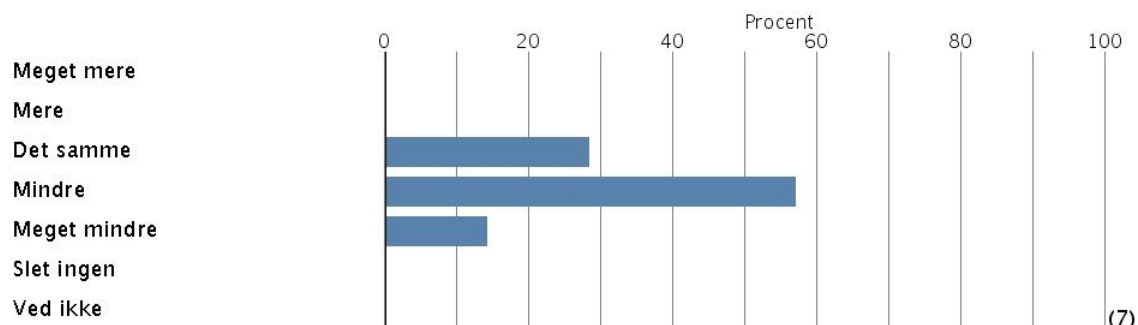
### 7. Hvordan er deltidslandmændene i fokus i forhold til landmænd i øvrigt? - Dit eget fokus? - Graden af fokus

### 360 graders rådgivning til deltidslandmænd

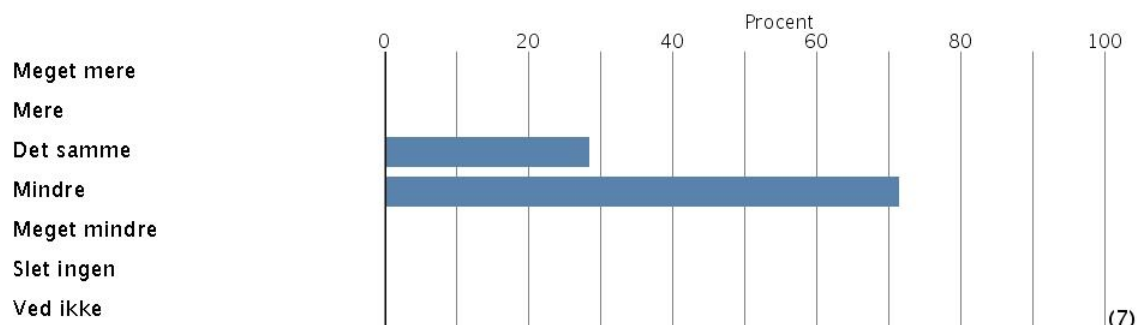
7 respondenter



### 7. Hvordan er deltidslandmændene i fokus i forhold til landmænd i øvrigt? - Dine kollegers fokus? - Graden af fokus



### 7. Hvordan er deltidslandmændene i fokus i forhold til landmænd i øvrigt? - Fokus i din DLBR-virksomhed - Graden af fokus



Hvilke bevæggrunde og holdninger ligger der bag dit fokus på deltidslandmænd?

Kunden har krav på samme professionelle niveau i rådgivningen uanset segment, men ikke nødvendigvis samme vidensniveau. Spændende kundegruppe, idet kundegruppen lægger vægt på også andre ting end de strengt økonomiske (giver rådgivningsmæssigt udfordringer, der er spændende).

### 360 graders rådgivning til deltidslandmænd

7 respondenter

Ift. min rådgivning segmentere jeg ikke på kunderne, mit fokus er det samme uanset gruppe. Segmentering bruger jeg til at optimere min rådgivning ift. til kunden, fx. vidensniveauet kan være forskelligt.
Ønske om at styrke antallet af kunder i denne gruppe.
Ønske om flere kunder i dette segment.
Er en kunde lige som alle andre
Tovholder for området
Jeg er ansvarlig for deltidsområdet og har 80 % af mine kunder som pensionerede landmænd, deltidslandmænd og erhverv. jeg udgiver et nyhedsbrev for netop at fokusere på målgruppen, således at de bliver "set". Der er meget stor tilfredshed med nyhedsbrevet, som jeg sender til ca 200 personer.

Hvilke bevæggrunde og holdninger ligger der bag dine kollegers fokus på deltidslandmænd?
mindre prestige i at rådgive deltidslandmanden. Men der er ikke nødvendigvis tale om en nedgradering af selve rådgivningsniveauet til deltidskunden i forhold til "de store" kunder. Dette er min antagelse.
Jeg forventer det er på samme måde, men det er ikke noget vi har drøftet, så derfor er det kun min formodning.
"Snobberi" – En del kolleger vil hellere have med større kunder at gøre.
Der er mere prestige i de større kunder.
Der bliver flere deltidslandmænd
De fleste ser dem på samme måde som andre grupper
Hovedparten af de øvrige økonomikonsulenter har hovedvægten på store landbrug og laver deres små regnskaber sidst i juni. Jeg fornemmer dog, at der er forholdsvis god tilfredshed hos deltidslandmændene. Jeg har fået en del adresser fra konsulenterne, således at disse også får nyhedsbrevet og bliver inviteret til mine arrangementer. to andre konsulenter har også over 50% deltidslandmænd.

Hvilke bevæggrunde og holdninger ligger der bag din ledelses fokus på deltidslandmænd?
Deltidssegmentet er et markedsgrundlag, dog ikke et kerneområde (ingen prestige i at have deltidskunder... der er mere prestige i at have et stort brug, som det omgivende samfund ser op til). Nyudvikling i rådgivningen knyttes til de store kunder, og vil så med forsinkelse og evt. i afledt form også komme deltidskunderne til gavn. Ledelsen vil heller bruge pengene på de større brug.
Det er et markedsgrundlag med muligheder, dog ikke kerneområde. Lav indtjening pr. kunde, derfor mindre fokus da en stor betaler medlem 250.000 op til 1.000.000 kr. dvs. 1 stor kunde mistede svare til at vi skal mistet 25 og 100 deltidskunder før regnestykket balancere. De vil hellere bruge pengene på udvikling af rådgivning til store kunder da indtjening er væsentlig bedre pr. kunde.
Der "lefles" lidt for de større landbrug.
Som punkt 9.
Har været formand deltidsudvalg på Axelborg
De ser på dem som en betydende gruppe, men der bliver ikke gjort forskel på dem i forhold til andre grupper
Selvom der er 50% deltidslandmænd og tilsvarende grupper, er arbejdsforbruget jo meget større hos heltidsgruppen. F.eks. har jeg 163 kunder, medens en konsulent med store brug har 70 til 80 kunder. Ledelsen gør en stor indsats fra 2011 for at udvikle området og fokusere mere på erhvervsområdet, således at

### 360 graders rådgivning til deltidslandmænd

7 respondenter

fokus sandsynlig bliver mere lige.

#### Hvilke bevæggrunde og holdninger ligger der bag bestyrelsens holdning til deltidslandmænd?

Foreningsbestyrelsen ser deltidskunderne som kolleger, og ønsker at rådgivningen skal rumme også deltidskunderne.

Foreningens bestyrelse ønsker at vi tilbyder rådgivning på alle niveauer.

Størstedelen af bestyrelsen har samme holdning som afspejles i svarene under 9 og 10.

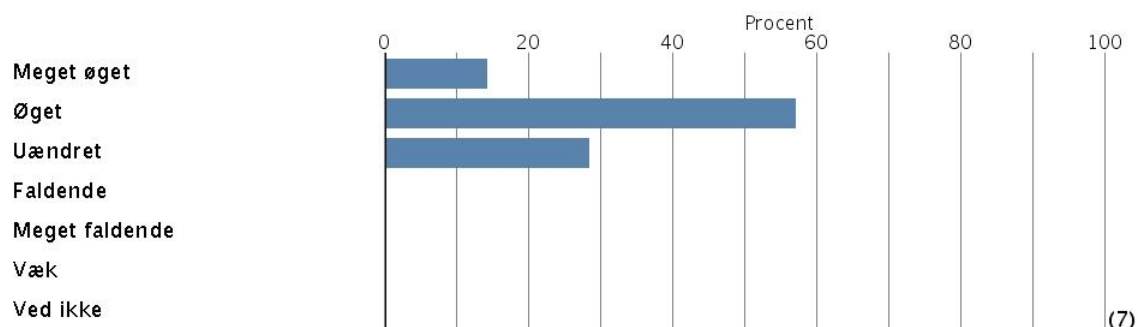
Største del af bestyrelsen har samme holdning som punkt 9.

Flere kunde

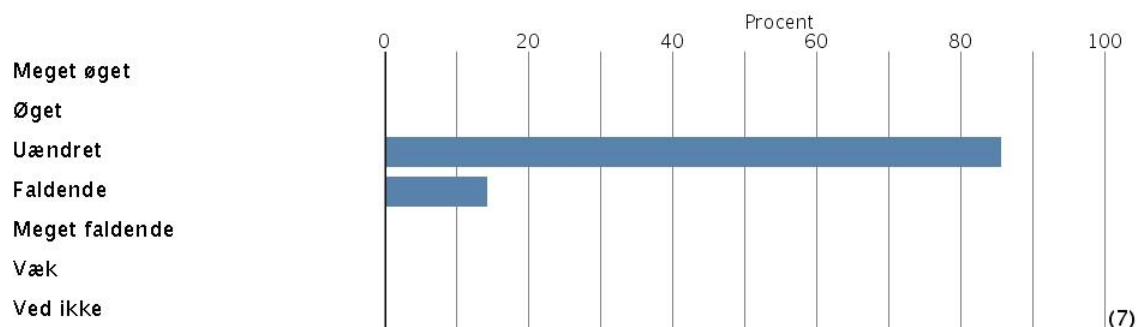
Ingen forskel på grupperne

Bestyrelsen består af fuldtidslandmænd og kun en enkelt deltidslandmand. Der er ingen erhvervskunder i bestyrelsen. Bestyrelsen er klar over problemet, da andel af fuldtidslandmænd bliver forholdsvis mindre.

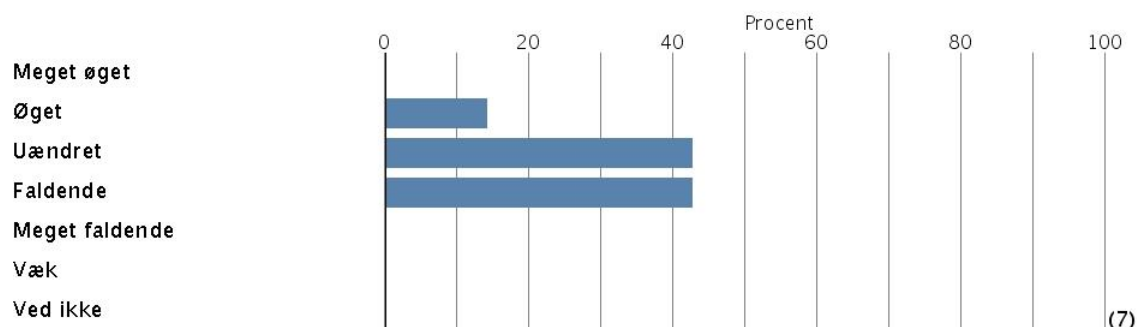
#### Din vurdering af om der er sket en ændring af fokus inden for det sidste år - Dit eget fokus? - Ændringer i fokus



#### Din vurdering af om der er sket en ændring af fokus inden for det sidste år - Dine kollegers fokus? - Ændringer i fokus



## Din vurdering af om der er sket en ændring af fokus inden for det sidste år - Fokus i din DLBR-virksomhed? - Ændringer i fokus



Hvad mener du, at der er årsagen til ændret eller uændret fokus?
indtægtsgrundlaget på deltidskunderne er lille.
Indtægtsgrundlaget pr. kunde er ikke så stor
Grundet kursusaktivitet og "flexregnskabet" er fokus øget. Færre ressourcer fra DLBR-virksomheden formentlig grundet krisen i landbrugserhvervet.
Eget fokus er øget pga. 360° kursus og det nye Flex-regnskab. Pga. besparelser og færre ressourcer i vores virksomhed er der ikke mere fokus end tidligere.
Deltidsområdet har været i fokus i flere år
Manglende interesse
Landboforeningens indtægtsgrundlag er blevet ændret og delvis truet af fuldtidslandmænd, som er i krise, og foreningen har måtte påtage sig tab på store landbrug, som er gået konkurs. Mindre landbrug er en sikker indtægts kilde, hvor risikoen er meget lille for tab. Den samlede omsætning er faldet og den potentielle udvidelsesområde er deltid og erhverv.

Visionen om det ideelle center
rådgivningen skal være skræddersyet til deltidskunden (vægt på brugbare svar, på lethed i dagligdagen, familiens "tarv", naturforhold, m.m.). Lette og enkle løsninger tilpasset et deltidsbrug/deltidsliv.
Sætte familien i fokus (Hvis vi har fokus kunden, skal konsulenten også hvilken type kunden han/hun sidder overfor, og derved give den optimale rådgivning) og give dem et svar som er brugbart. fx en kunde ringe og spørg til om de skal vælge fast eller variabel rente, det til skal kunden vide hvilke muligheder og konsekvenser der er og hvad ville være bedst i deres situation eller i det mindste komme med et forslag fordi konsulenten skal være professionel nok at kunne overskude familiens situation..
Det skal være klart hvem der varetager opgaverne. Mulighed for træffetid uden for alm. kontortid. Evt. enkelte faste medarbejdere som kontaktperson til resten af DLBR-virksomheden.
Det skal være klart og tydeligt hvem der varetager opgaverne for deltidslandmanden. Mulighed for åbnings-

### 360 graders rådgivning til deltidslandmænd

7 respondenter

tid ud over alm. kontortid. Evt. en bestemt person som kontaktperson til alle faggrene.
Et center som tage deltidslandmænd seriøs og kan rådgiver bredt
At der på centret er et team der er specialiseret sig på området
VÆKST VISION, satser på tværfaglig salg og udvikling af nye områder inden for det eksisterende landbrug. Målet er også at udvikle en erhvervsafdeling, hvor APS regnskaber også kan udfærdiges.

15. Du har ansvaret for organiseringen og udviklingen af deltidsområdet: - Hvordan vil du have organiseret rådgivningen omkring deltidslandmænd i 2015, og hvad vil du forvente af ledelsen på centret? Fortæl gerne den gode historie om "dit deltidscenter".
deltidsbrugerudvalg(folkevalgt) med tilknyttet deltidsteam af rådgivere. Min. 1 person deltager i begge udvalgs møder. Ledelsen skal bakke op og tilskynde til udvikling ud fra en erkendelse af at der er forskel på store kunder og små kunder.
Have en afdeling med hvis kerneområde er deltidsområdet. Min forventning til ledelse opbakning samt egen budget med mulighed for udvikling af området.
Systemiseret samarbejde med deltidsudvalget. Samarbejde på tværs af faggrene.
Systemiseret samarbejde med deltidsudvalg, samt samarbejde på tværs af faggrene.
Jeg vil lave team med alle faggrene på center og tilbyde flere fastprispakke
At der er nogle personer der har ekstra fokus på deltidslandmænd og som kan betjene dem med de behov de har.
Jeg formoder, at der er nye afdelinger med både erhverv og deltidlandmænd, således at der fokuseres målrettet. Det kan være samme afdeling, men med 2 fokuspunkter

15. Du har ansvaret for organiseringen og udviklingen af deltidsområdet: - Hvilke redskaber, værktøjer og kompetencer samt arbejdsforhold m.m. har du i 2015, for at du kan løse opgaverne?
udviklingspenge til udvikling af rådgivningen også til deltidsområdet. "Koncernen" skal stille kompetencer ud i kommunikation (i bred forstand til og med deltidskunderne) til rådighed, således at det ikke er deltidsrådgiverne, der skal bruge energi herpå.
Der er segmentering af kunde samt analyse af hvilke behov/muligheder er der ved den enkelte kunde. Der er palds i budget til at hente hjælp udefra til at udvikle området.
Kompetencer, værktøjer m.v. er allerede eksisterende. Dog skal der afsættes flere økonomiske ressourcer for at få sammenhæng for de ansatte der skal arbejde med det.
Kompetencer er til stede i dag. Flex-regnskab og Flex-mark skal være bedre implementeret end i dag. Det kræver økonomiske ressourcer at få samarbejdet i gang mellem ansatte.
Erfa gruppe hvor jeg kan få ider. Mail til at kommunikere Der benchmarkes på deltidsområdet
Opbakning fra ledelse og bestyrelse
Min overordnede chef for økonomi vil gerne sende mig på kurser, der kan udvikle mine kompetencer på området. Det er blevet min egen opgave at foreslå hvilket kursus, der er relevant, men det skal selvfølgelig godkendes.

### 360 graders rådgivning til deltidslandmænd

7 respondenter

16. Din opgave er at være din DLBR-virksomheds primære kontakt til deltidslandmanden: - Hvilke metoder er dine primære i kontakten og kommunikationen med deltidslandmænd i 2015?
ved ikke - mangler kompetencer her.
Ved ikke, hvis jeg viste det ville det være sket.
Flere arrangementer, bedre information f.eks. via mails.
Flere arrangementer og bedre information til gruppen via e-mails.
Gennem mail og holder møde efter arbejdstid
Segmentering af området Nyhedsbreve og informationsmaterialer henvendt primært til deltidsområdet
Afholde forskellige arrangementer. Det kan være "grøn Energi" og fødevarer udvikling af kvalitetsprodukter, som jeg har startet op for en måned siden. Direkte og tættere kontakt, hen over året. Nyhedsbreve direkte mails eller med link til hjemmesiden, således at de kommer direkte til det interessante emne.

16. Din opgave er at være din DLBR-virksomheds primære kontakt til deltidslandmanden: - Hvilke redskaber, værktøjer og kompetencer samt arbejdsforhold m.m. har du i 2015, for at du kan løse opgaverne?
Internet, cafe-møder, facebook
facebook, twitter andre multimedier hvor adgangen til kunden er nem
Opbakning samt tildeling af økonomiske ressourcer er en forudsætning. Yderligere samarbejde med deltidsudvalget samt forbedret tværfagligt samarbejde er nødvendigt.
Økonomiske ressourcer til at holde disse arrangementer og opbakning fra ledelsen. Yderligere samarbejde med deltidsudvalg og tværfagligt er en forudsætning for dette.
Mail, sms
Internet informationsmail Deltidsteam
Jeg forventer at arbejde fuldtids med deltidslandmænd i 2015. Jeg har aftalt med økonomichefen, at at mine store landbrugskunder udfases, således at jeg kun har mindre fuldtids og deltidslandmænd allerede fra 2012

17. Din opgave er at deltage i rådgivning af deltidslandmænd - du er en del af et rådgiverteam - Hvilke metoder er dine primære i rådgivning af deltidslandmænd i 2015?
servicerådgivning (markplan, hektaransøgning): systematiseret, effektiv (som f.eks. flexmark, hvor kunden indsender data). anden rådgivning: tilrettelægges ud fra en grundigere analyse af behovene hos deltidskunderne end vi har foretaget hidtil.
Annalyse af kunden, hvor det bliver undersøgt, hvilken rådgivningen netop denne kunde kunne have behov for.
Informationsmøder: Hvad kan vi ? Hvilke produkter har vi ?
Informationsmøder hvor vi viser hvad vi kan, og hvilke produkter vi har på hylderne.
Direkte møde på center og gennem mail.
Samme metoder som over for andre landmænd.
Jeg er min egen team, da da andre i teamet er "sparret væk". Det nye team bliver sandsynlig mere fokus på kvalitets og niche produktion af kvalitetsfødevarer, landboturisme, virksomheds- og erhvervsudvikling. Jeg tror ikke at plante- og husdyrskonsulenter kommer med i gruppen, men at de kontaktes direkte eller henvises fra udviklingsgruppen.



### 360 graders rådgivning til deltidslandmænd

7 respondenter

17. Din opave er at deltage i rådgivning af deltidslandmænd - du er en del af et rådgiverteam - Hvilke redskaber, værktøjer og kompetencer samt arbejdsforhold m.m. har du i 2015, for at du kan løse opgaverne?
flexmark, landborådgiveruddannelse.
Analyseværktøj skal udvikles, samt spørgeteknik hos konsulenten forbedres.
Flexregnskab, flexmark samt øvrige nye produkter der er rettet i mod kundegruppen.
Flex-regnskab, Flex-mark og gerne Flex-budget.
Mail, sms, kursus, hjemmesider
Flexregnskaber Deltidsteam
Visionen er en afdeling, som fokusere på udvikling af det alternative landbrug og erhverv i landområderne. Dete r båd landbrug, relaterede erhverv, producenter der fokuserer på landbrugskunder - måske endda erhverv i byen.

18. Hvilke barrierer - holdninger, svagheder og udfordringer - kan hindre at deltidslandmanden får det ideelle center i 2015? Svar gerne i stikord - Hos deltidslandmænd?
manglende kendskab (=vi ahr behov for at kommunikere bedre med deltidslandmænd/landboere)
mangelende kendskab, prisen på produktet
Pris – Holdning fra DLBR-virksomheden. Manglende kendskab til vores virksomhed og produkter.
Pris. "I laver kun noget for de store landmænd". Manglende kendskab til vores virksomhed og produkter.
mange kunde men lav indtjening pr. kunde
manglende viden
Det er en stor uens gruppe, med utrolig mange interesseflader, men jeg ser ingen anden rådgivningssteder, som kan tilbyde en tilsvarende bred rådgivning palette.

18. Hvilke barrierer - holdninger, svagheder og udfordringer - kan hindre at deltidslandmanden får det ideelle center i 2015? Svar gerne i stikord - Hos dig selv?
frygt for manglende faktureringsgrundlag
For meget arbejde for lille udbytte
Manglende opbakning fra ledelse/bestyrelse herunder manglende tildeling af arbejdstid.
Manglende opbakning fra ledelsen, manglende tildeling af arbejdstid.
manglende udvikling på bedriften man arbejde med flere kunde til at holder indtjening
Manglende opbakning oppe fra
Ingen

18. Hvilke barrierer - holdninger, svagheder og udfordringer - kan hindre at deltidslandmanden får det ideelle center i 2015? Svar gerne i stikord - Hos dine kolleger?
frygt for manglende faktureringsgrundlag
do ovenfor

### 360 graders rådgivning til deltidslandmænd

7 respondenter

Se ovenfor !
Som "mig selv"
har fokus på heltidslandbrug
At de ikke ser på gruppen som en speciel gruppe
Forholdsvis positiv, hvis de ikke skal deltage. Der er nok, som gerne vil deltage. Der er sket en meget positiv forbedring i det sidste år.

18. Hvilke barrierer - holdninger, svagheder og udfordringer - kan hindre at deltidslandmanden får det ideelle center i 2015? Svar gerne i stikord - Hos din ledelse?
frygt for manglende faktureringsgrundlag. og måske frygt for hos ledelsen at de store kunder vil tænke "husmands rådgivning", hvis koncernen lægger for stort et arbejde i deltidsrådgivningen.
do overfor
Økonomi (der skal mange små kunder til at erstatte en stor !)
Økonomi. Der skal mange små regnskaber til at opveje et stort.
indtæning
Økonomi til at udvikle området
De er motiveret

18. Hvilke barrierer - holdninger, svagheder og udfordringer - kan hindre at deltidslandmanden får det ideelle center i 2015? Svar gerne i stikord - Hos bestyrelsen?
fastholdelse af nuværende opfattelse af at en kunde er en kunde uanset antal hektarer. (= ingen grund til at skille tingene ad ... måske frygt for at landmændene bliver splittet).
do overfor
Prestige - økonomi
Prestige. Økonomi.
image
Manglende interesse
Der er en vis forbehold

18. Hvilke barrierer - holdninger, svagheder og udfordringer - kan hindre at deltidslandmanden får det ideelle center i 2015? Svar gerne i stikord - Hos andre aktører?
???
Priser på opgaverne
Synes måske vi er for dyre.
svært at tjene penge
ukendt
Fuldtidslandmænds modstand mod at blive en mindre gruppe.

### 360 graders rådgivning til deltidslandmænd

7 respondenter

19. Hvilke muligheder og styrker kan medvirke til at deltidslandmanden får det ideelle center i 2015? Svar gerne i stikord - Hos deltidslandmænd?
skal opfatte sig selv som en del af livet på landet - skal deltage i det landlige netværk.
Åbenhed fra kunden, deltager i arrangementer, bliver en del af netværket.
Bedre kendskab til centrene og i øvrigt produkterne.
Opnå bedre kendskab til centrene og produkterne.
bruger de produkter vi tilbyder dem
Kendskab
Behovet for kvalificeret rådgivning i en meget omstillig verden. Inovative ønsker.

19. Hvilke muligheder og styrker kan medvirke til at deltidslandmanden får det ideelle center i 2015? Svar gerne i stikord - Hos dig selv?
innovativ indstilling til rådgivningen som fag
Bedre til at fortælle / fremlægge produktet så kunden nemmere kan se værdier af produktet.
Opbakning m.h.t. kurser, timetildeling o.s.v.
Opbakning mht. kurser og timer.
er mere deferentieret kunde gruppe
Interesse
jeg anser det for at være meget spændende og udfordrende.

19. Hvilke muligheder og styrker kan medvirke til at deltidslandmanden får det ideelle center i 2015? Svar gerne i stikord - Hos dine kolleger?
Do ovenfor
Som ovenfor !
Som "mig selv"
antal heltidsbedrifter bliver mindre
Interesse og fokus på gruppen
De vil tilpasse sig og tage udfordringen op.

19. Hvilke muligheder og styrker kan medvirke til at deltidslandmanden får det ideelle center i 2015? Svar gerne i stikord - Hos din ledelse?
ledelsens fornemmelse for analyser og nye forretningsområder
Opbakning til området
Indse at kundetilgang er vigtig hvis ikke der bliver tilgang fra anden kant.
Skal kunne se at denne kundegruppe også er med til at bære hele virksomheden. "Mange bække små gør en stor å"
omsætning bliver større fra deltidsland i forhold til hele omsætning på center
Fokus på gruppen
ledelsen vil udvikle centret og arbejde fokuseret på nye udviklingsområder

### 360 graders rådgivning til deltidslandmænd

7 respondenter

19. Hvilke muligheder og styrker kan medvirke til at deltidslandmanden får det ideelle center i 2015? Svar gerne i stikord - Hos bestyrelsen?
et stærkt deltids (folkevalgt) udvalg, der tør udfordre rådgivningsbestyrelsen.
Opbakning til området
Som ovenfor !
Som ovenfor.
image bliver bedre
interesse
Mere tvivlende, men jeg tror at der vil være stor opbakning fra de fleste medlemmer

19. Hvilke muligheder og styrker kan medvirke til at deltidslandmanden får det ideelle center i 2015? Svar gerne i stikord - Hos andre aktører, herunder DLBR som helhed?
opbakning i medierne. den gode historie, som vi ofte ikke har tid til at fortælle.
At det klart bliver tilkendegivet i medierne at området er et kerneområde. Så kunderne også ved det.
Som ovenfor !
Som ovenfor.
kunde gruppe med fast indtjening
ved ikke
jeg tror de store muligheder findes i samarbejde med de andre landbrugsforeninger, således at det bliver en mere landsdækkende organisation, hvor vi kan trække på hinandens kompetencer.

20. Hvad kan der sættes i værk for at minimere barriererne og fremme muligheder, så deltidslandmanden får sit ideelle center i 2015? - Hos deltidslandmænd?
deltagelse i netværk.
Mere opfølgning på om budskaberne trænger igennem til deltidslandmanden.
Bedre information – bedre annoncering
Bedre information. Annoncering.
Deltage i aktiviteter og produkter tilrettet til dem
oplysning
Information og kvalitetsrådgivning. Innovations rådgivning

20. Hvad kan der sættes i værk for at minimere barriererne og fremme muligheder, så deltidslandmanden får sit ideelle center i 2015? - Hos dig selv?
deltagelse i kursus. Forstærke den interne opbygning af deltidsrådgivningen.
Mere tid, input få udefra.
Motiveringen øges hvis der tydeligt afsættes ressourcer.
Motivering øges, hvis der afsættes ressourcer til det.

### 360 graders rådgivning til deltidslandmænd

7 respondenter

Være opsøgende
engagement
ingen

20. Hvad kan der sættes i værk for at minimere barrierene og fremme muligheder, så deltidslandmanden får sit ideelle center i 2015? - Hos dine kolleger?
deltagelse i kursus. Forstærke den interne opbygning af deltidsrådgivningen.
Større fokus
Som ovenfor !
Som ovenfor.
Forbedre imago for deltidsområdet
forbedre kendskabet til deltidsgruppen
Information og kvalitetsrådgivning. Innovations rådgivning

20. Hvad kan der sættes i værk for at minimere barrierene og fremme muligheder, så deltidslandmanden får sit ideelle center i 2015? - Hos din ledelse?
udvikling af et internt team med kompetencer i kommunikation, som deltidsrådgiverne kan benytte.
At mine foreslag bliver vedtaget
Vi skal medvirke til at motivere/informere ledelsen
Vi skal medvirke til at motivere og informere ledelsen.
Der er indjening på deltidsområdet
fokus
Information og kvalitetsrådgivning. Innovations rådgivning

20. Hvad kan der sættes i værk for at minimere barrierene og fremme muligheder, så deltidslandmanden får sit ideelle center i 2015? - Hos bestyrelsen?
skal arbejde for at deltidssteamet udvikler sig til et hold af medarbejdere med alene deltidskunder og egen økonomi (stadig indenfor moderkoncernen).
Forsat opbakning
Som ovenfor !
Som ovenfor.
At deltidslandmænd er mellem af forening
fokus
Information og kvalitetsrådgivning. Innovations rådgivning

20. Hvad kan der sættes i værk for at minimere barrierene og fremme muligheder, så deltidslandmanden får sit ideelle center i 2015? - Hos andre aktører, herunder DLBR som helhed?
Opmærksomheden øges i det offentlige rum.

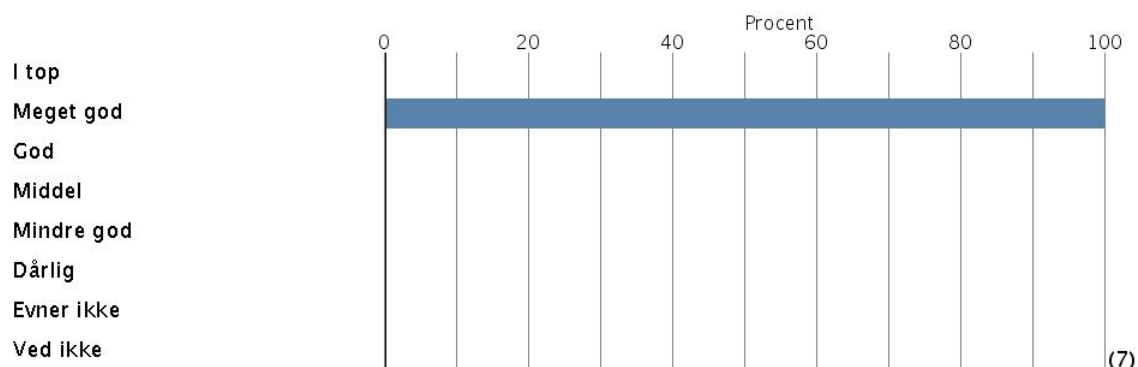
### 360 graders rådgivning til deltidslandmænd

7 respondenter

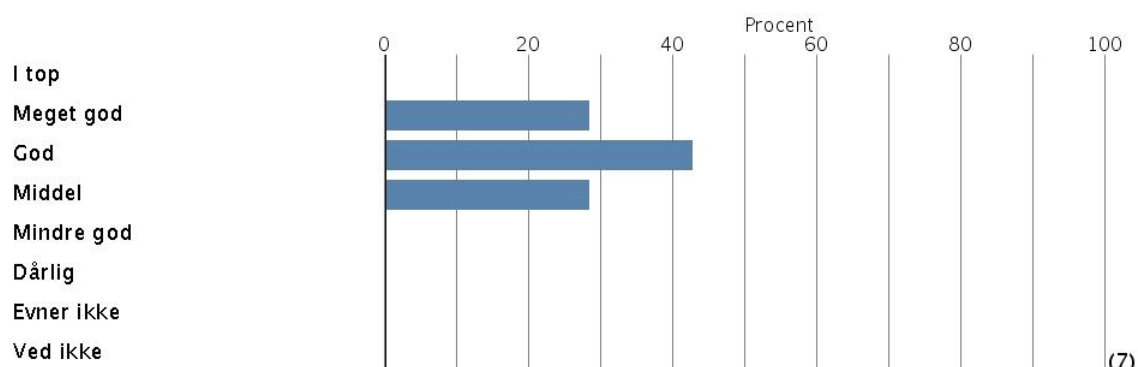
Som ovenfor !
Som ovenfor.
Søger for undersøgelse efter deltidslandmænd behov
Samarbejde

Andre generelle bemærkninger om det ideelle center:
har som forudsætning af der er fuld klarhed over hvad koncernen og de folkevalgte vil med deltids/landborådgivningen.
Der skal skabes en bedre stemning omkring de små kunder.
Der skal skabes bedre stemning og atmosfære.
ingen
Det er en udviklingsproces, som selvom det ser umuligt ud ændres fra dag til dag. Hovsa så har alle accepteret tingenes tilstand, og det går stærkere end ventet, for det er måske muligheden i de fremtidige landboforeninger = VIDENSCENTRE

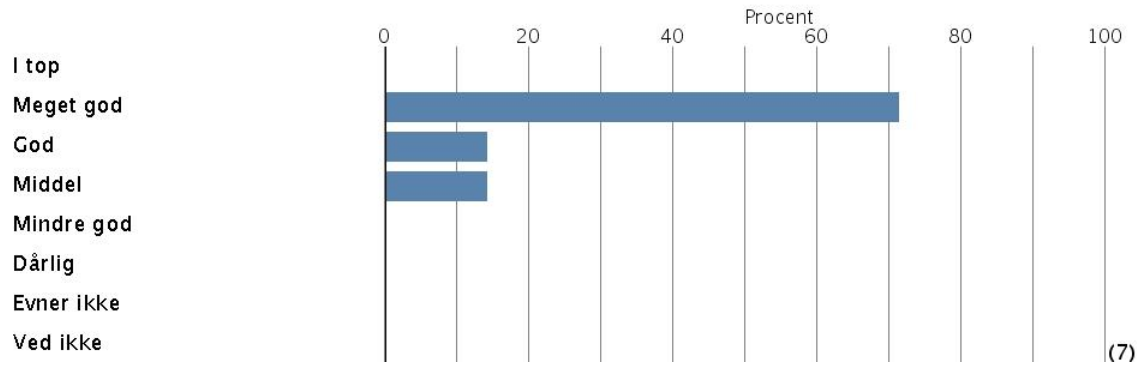
#### 21. Fornuftige råd - Dig selv? - Angiv aktørernes evne til at matche denne tilgang:



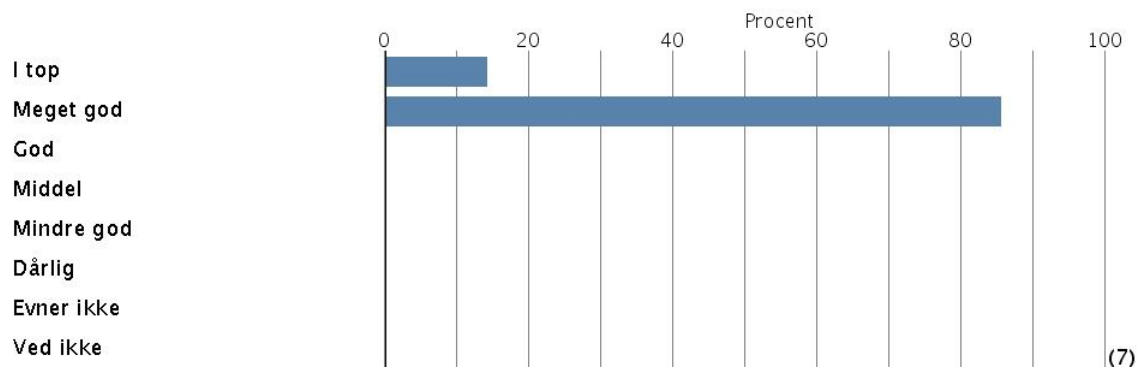
#### 21. Fornuftige råd - Dine kollegaer? - Angiv aktørernes evne til at matche denne tilgang:



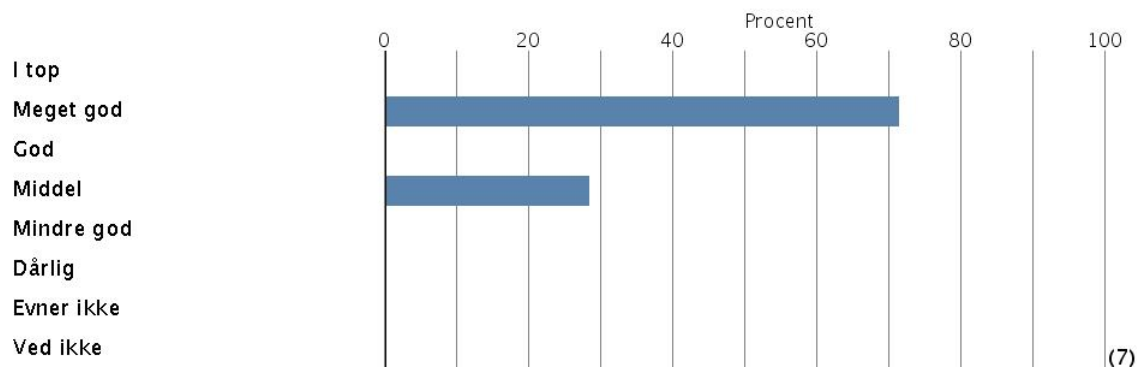
**21. Fornuftige råd - I din DLBR-virksomhed? - Angiv aktørernes evne til at matche denne tilgang:**



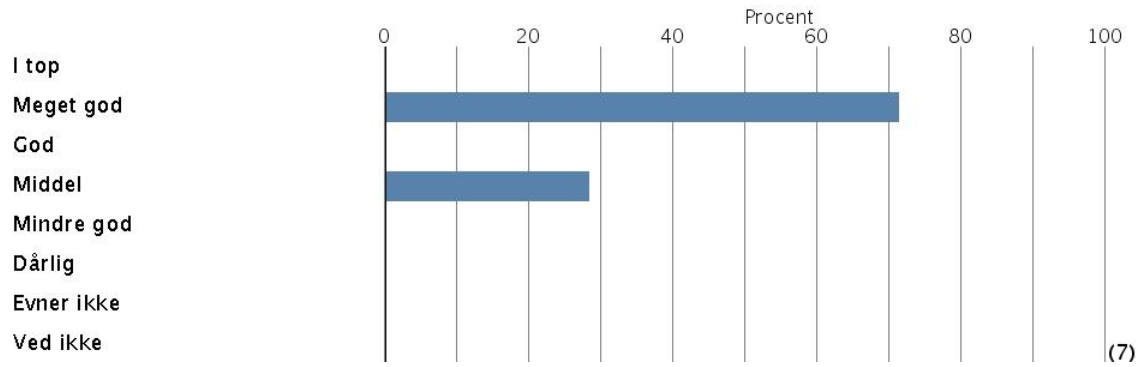
**22. Tal - Dig selv? - Angiv aktørernes evne til at matche denne tilgang:**



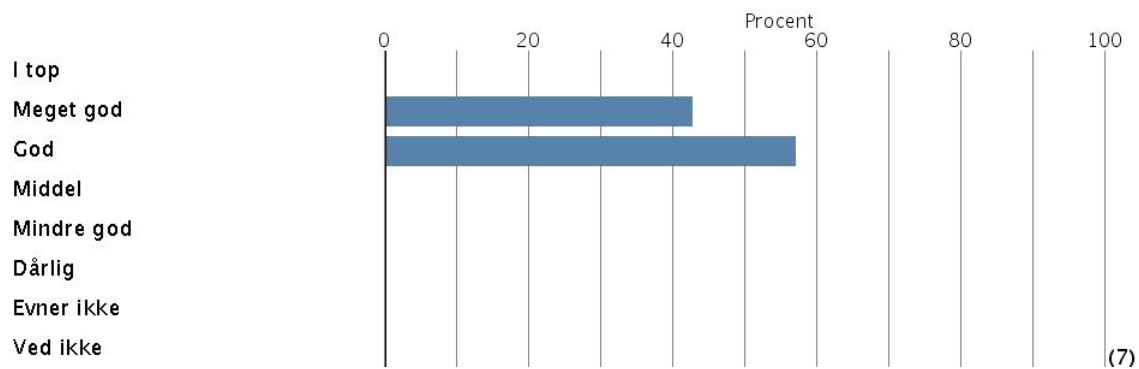
**22. Tal - Dine kollegaer? - Angiv aktørernes evne til at matche denne tilgang:**



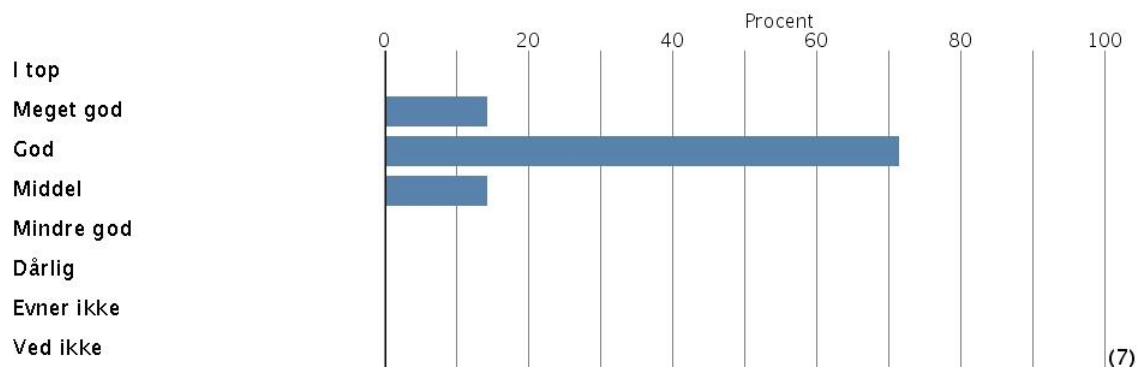
**22. Tal - I din DLBR-virksomhed? - Angiv aktørernes evne til at matche denne tilgang:**



**23. Analyser - Dig selv? - Angiv aktørernes evne til at matche denne tilgang:**

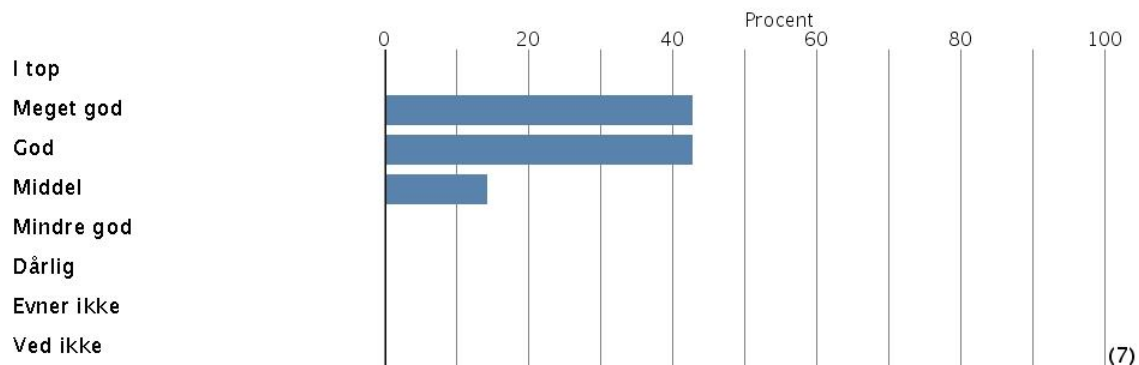


**23. Analyser - Dine kollegaer? - Angiv aktørernes evne til at matche denne tilgang:**

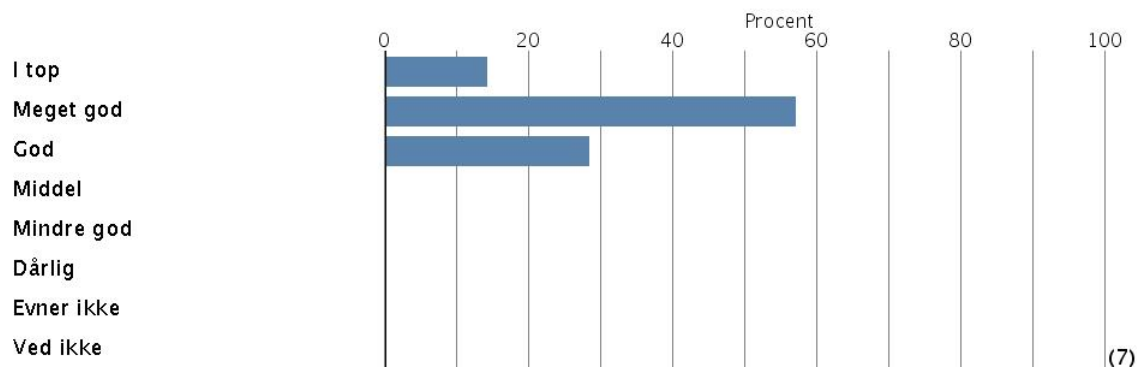




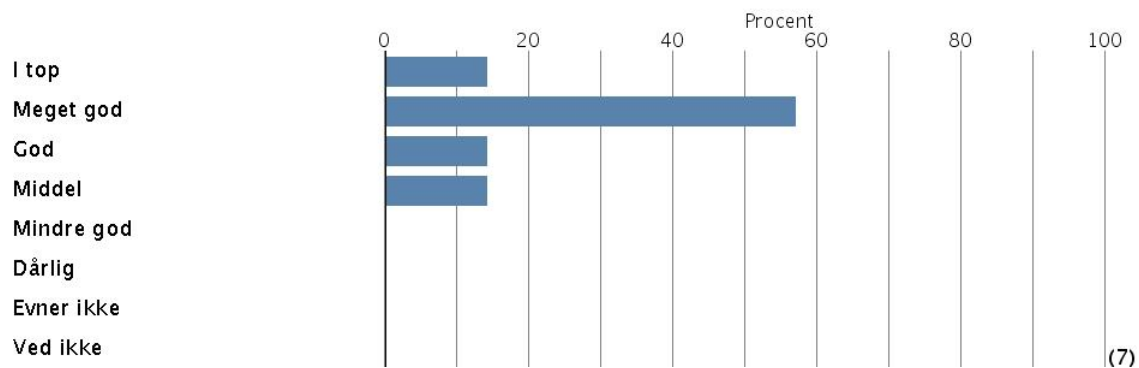
**23. Analyser - I din DLBR-virksomhed? - Angiv aktørernes evne til at matche denne tilgang:**



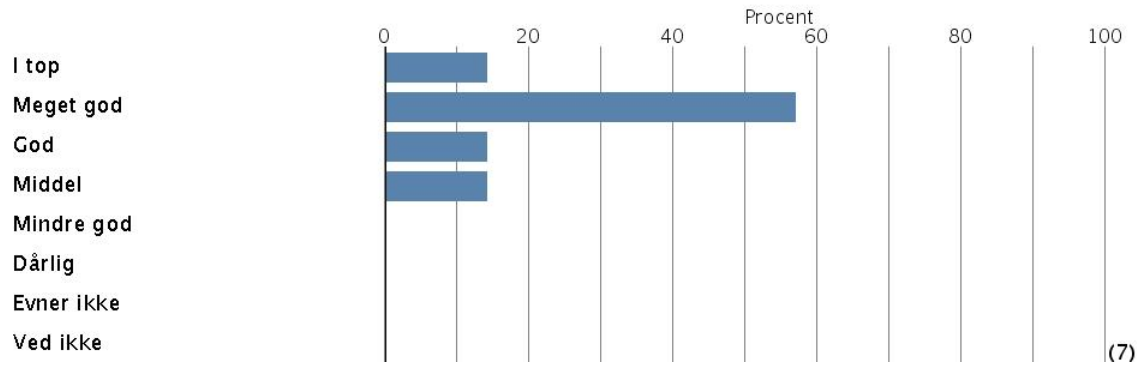
**24. Praktiske råd - Dig selv? - Angiv aktørernes evne til at matche denne tilgang:**



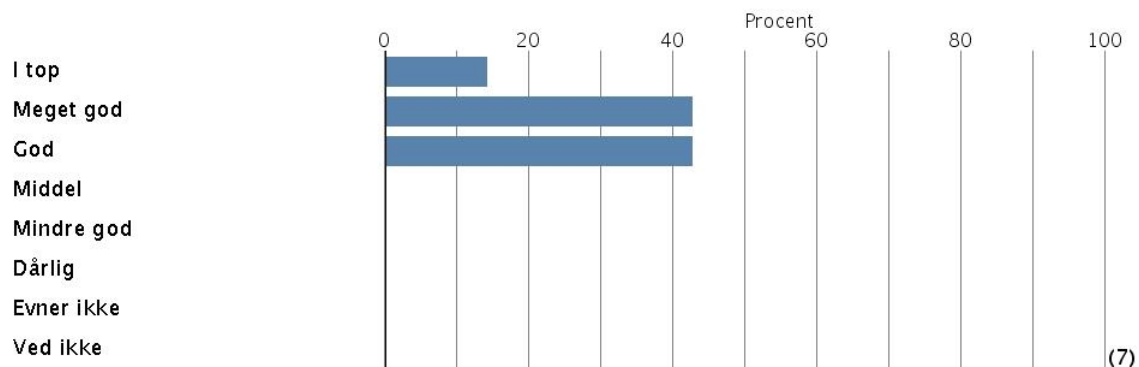
**24. Praktiske råd - Dine kollegaer? - Angiv aktørernes evne til at matche denne tilgang:**



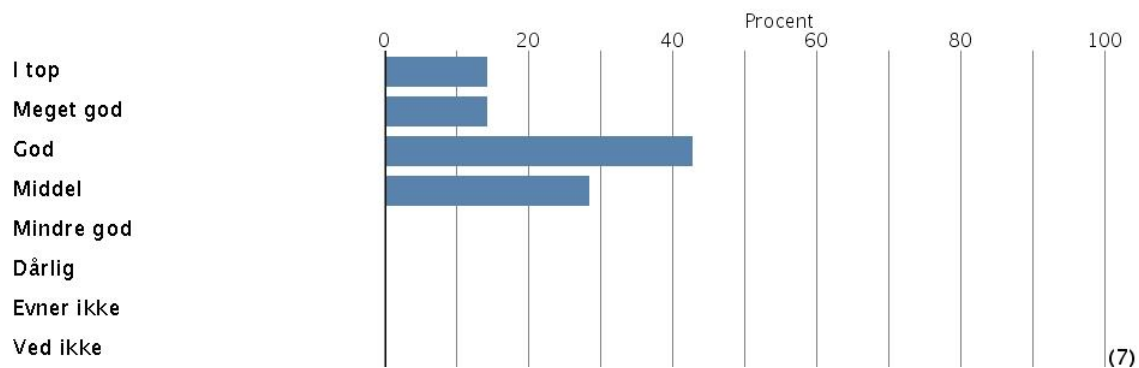
**24. Praktiske råd - I din DLBR-virksomhed? - Angiv aktørernes evne til at matche denne tilgang:**



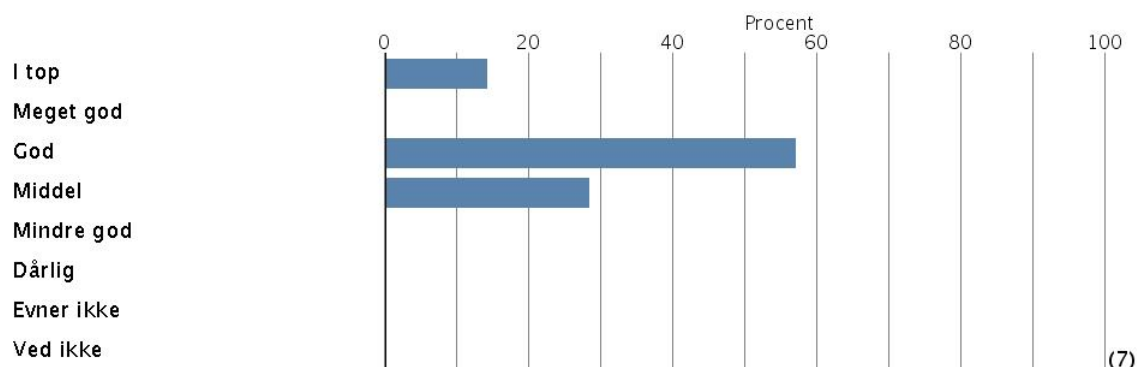
**25. Systematisk og overskueligt - Dig selv? - Angiv aktørernes evne til at matche denne tilgang:**



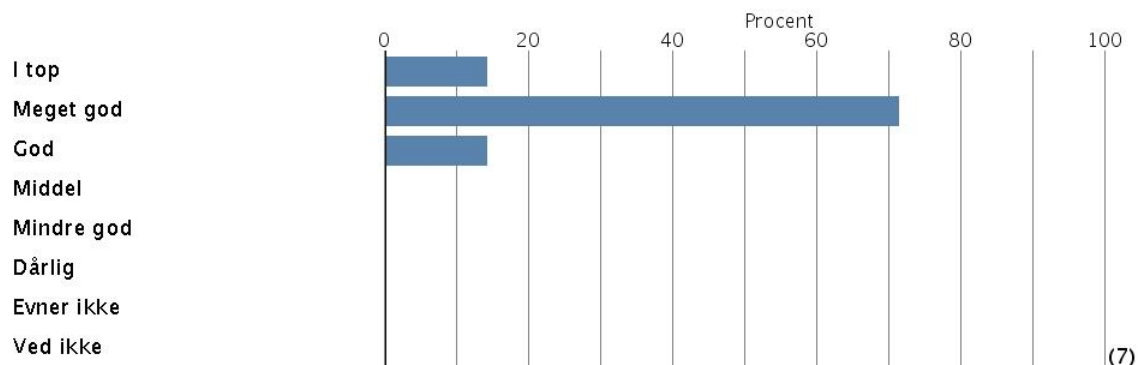
**25. Systematisk og overskueligt - Dine kollegaer? - Angiv aktørernes evne til at matche denne tilgang:**



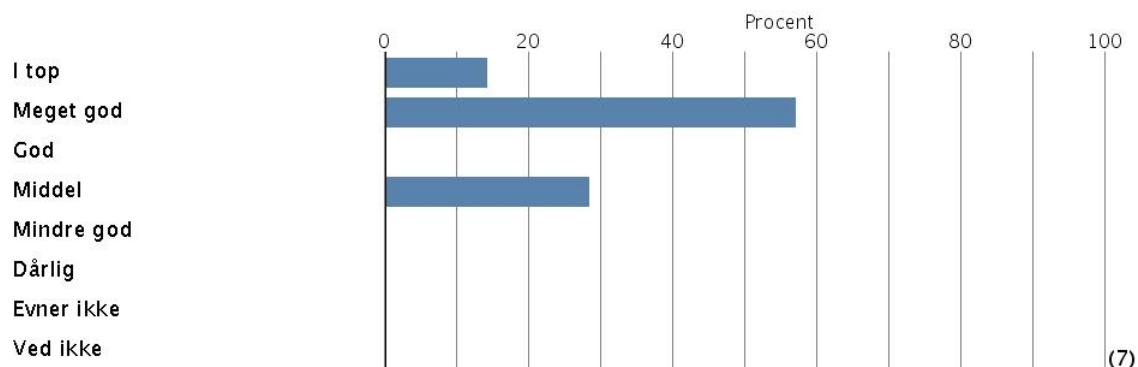
**25. Systematisk og overskueligt - I din DLBR-virksomhed? - Angiv aktørernes evne til at matche denne tilgang:**



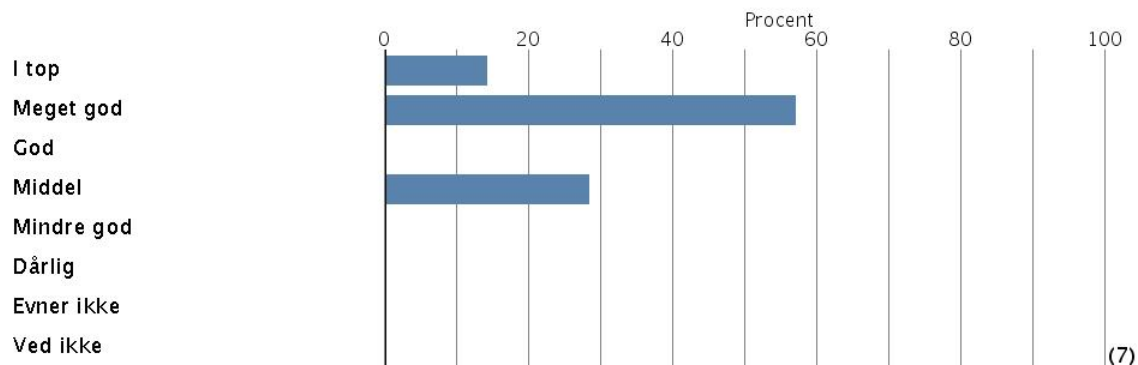
**26. Skabe/signalere tryghed - Dig selv? - Angiv aktørernes evne til at matche denne tilgang:**



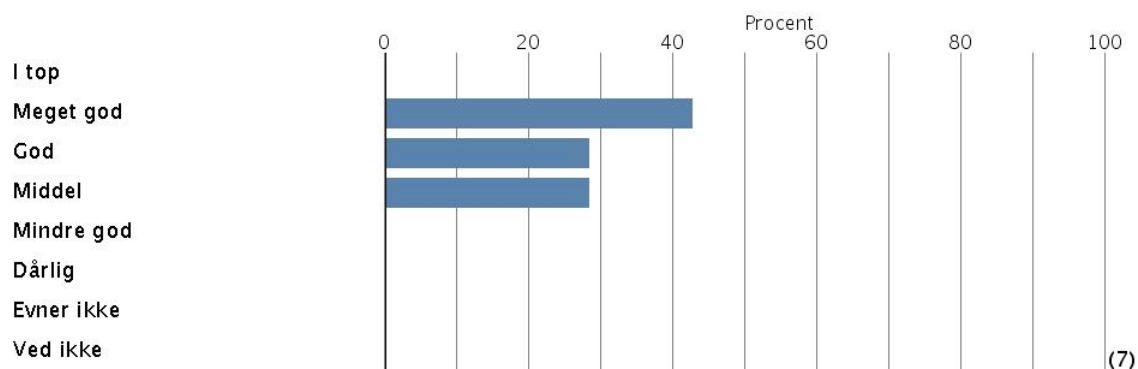
**26. Skabe/signalere tryghed - Dine kollegaer? - Angiv aktørernes evne til at matche denne tilgang:**



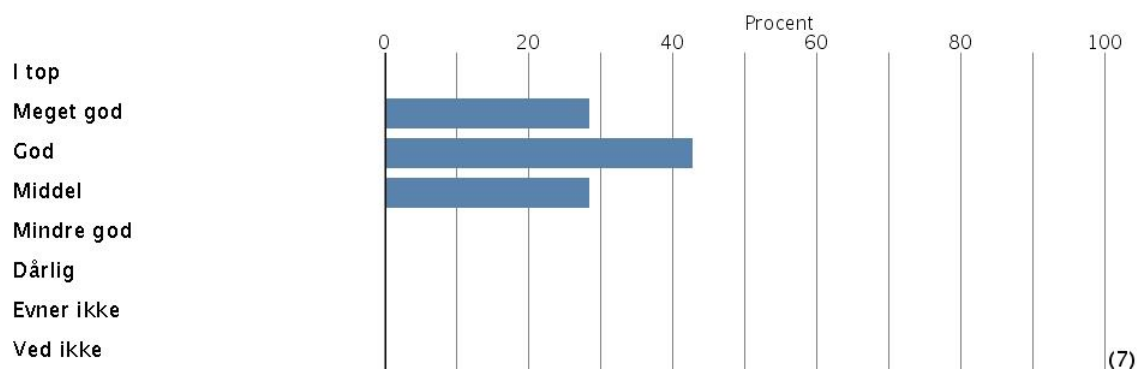
**26. Skabe/signalere tryghed - I din DLBR-virksomhed? - Angiv aktørernes evne til at matche denne tilgang:**



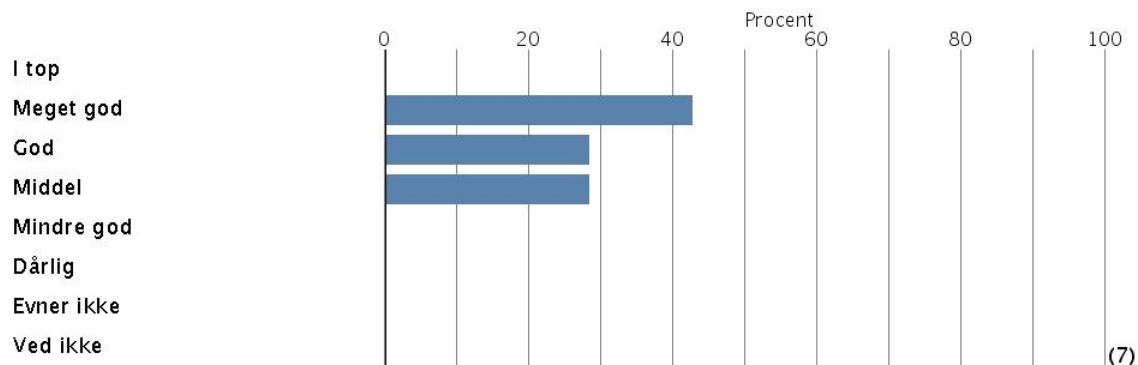
**27. Udfordrende råd - Dig selv? - Angiv aktørernes evne til at matche denne tilgang:**



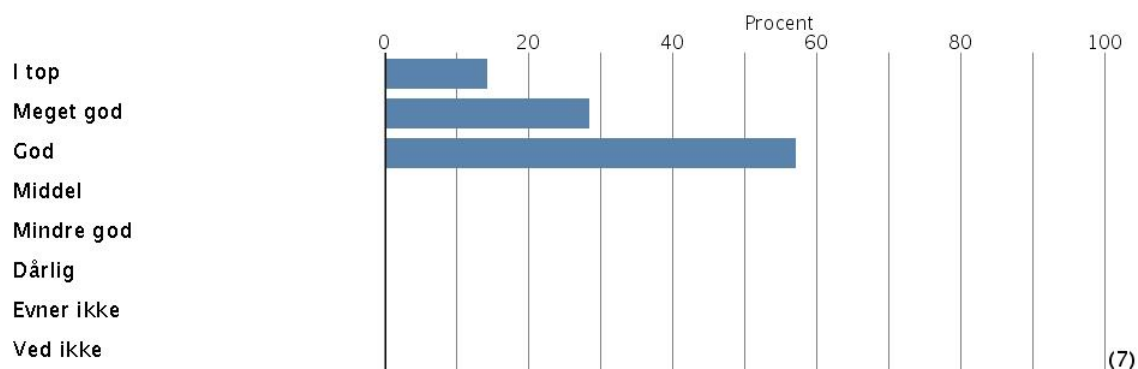
**27. Udfordrende råd - Dine kollegaer? - Angiv aktørernes evne til at matche denne tilgang:**



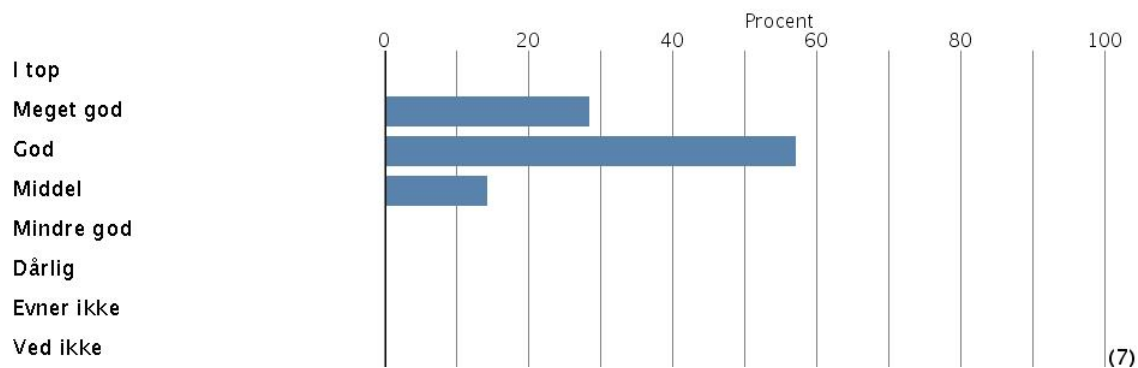
**27. Udfordrende råd - I din DLBR-virksomhed? - Angiv aktørernes evne til at matche denne tilgang:**



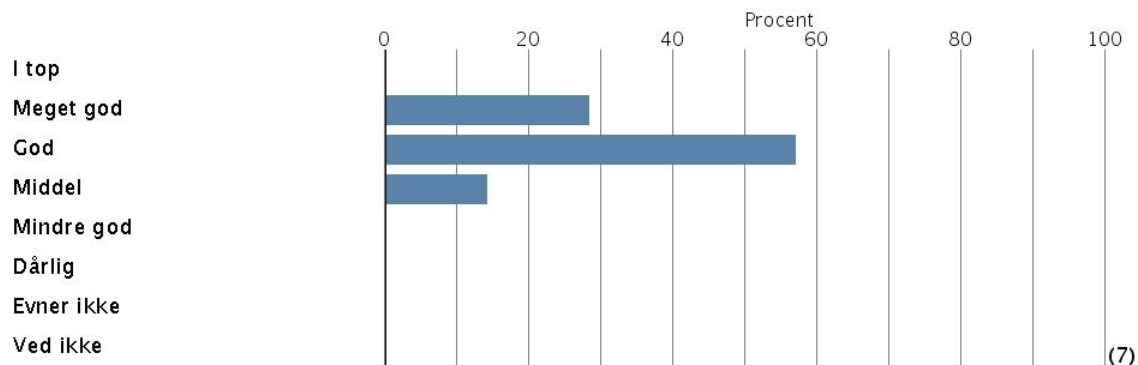
**28. Se/skabe eventyr - Dig selv? - Angiv aktørernes evne til at matche denne tilgang:**



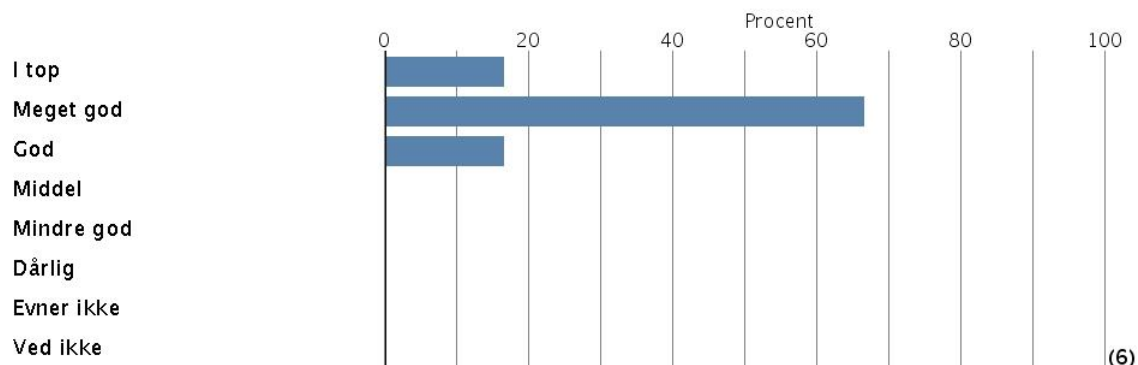
**28. Se/skabe eventyr - Dine kollegaer? - Angiv aktørernes evne til at matche denne tilgang:**



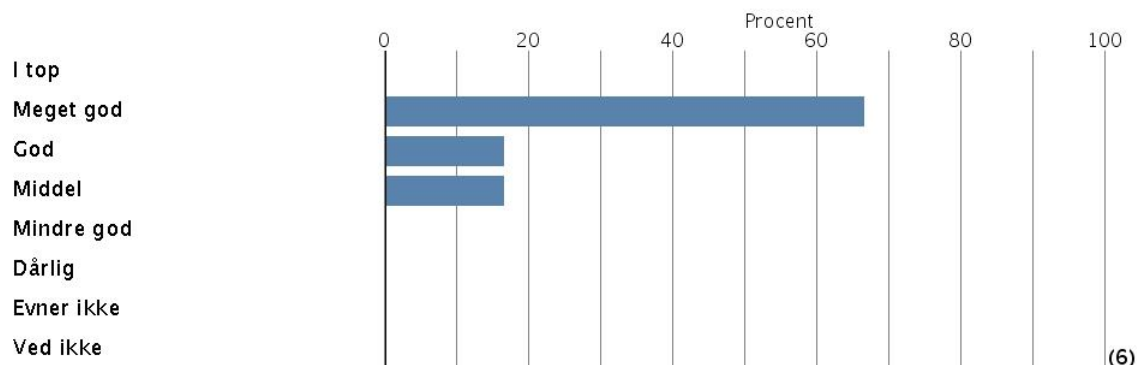
**28. Se/skabe eventyr - I din DLBR-virksomhed? - Angiv aktørernes evne til at matche denne tilgang:**



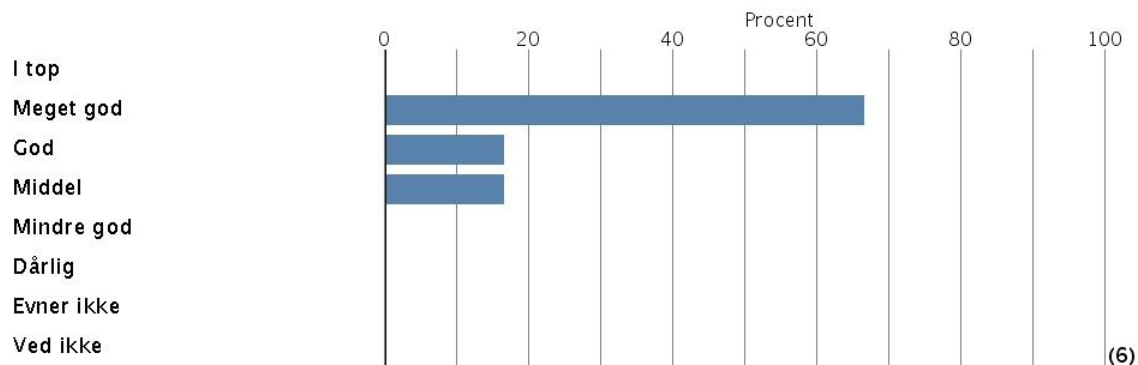
**29. Bidrage til ideprocesser - Dig selv? - Angiv aktørernes evne til at matche denne tilgang:**



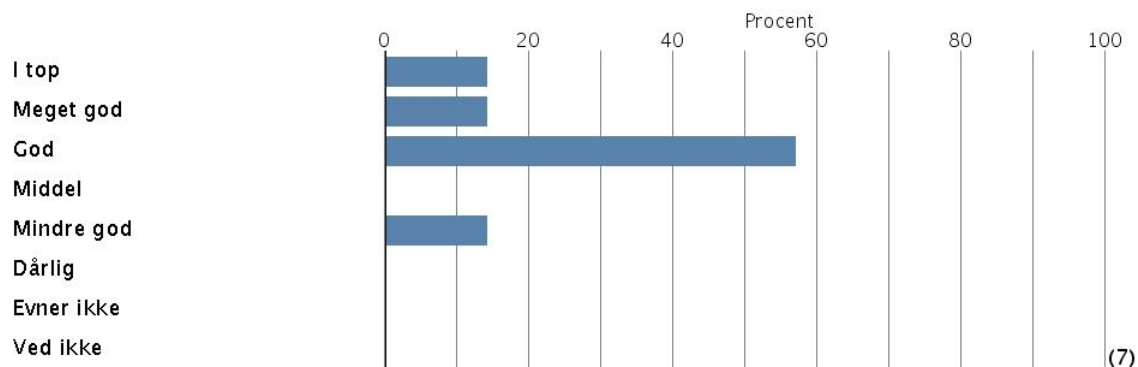
**29. Bidrage til ideprocesser - Dine kollegaer? - Angiv aktørernes evne til at matche denne tilgang:**



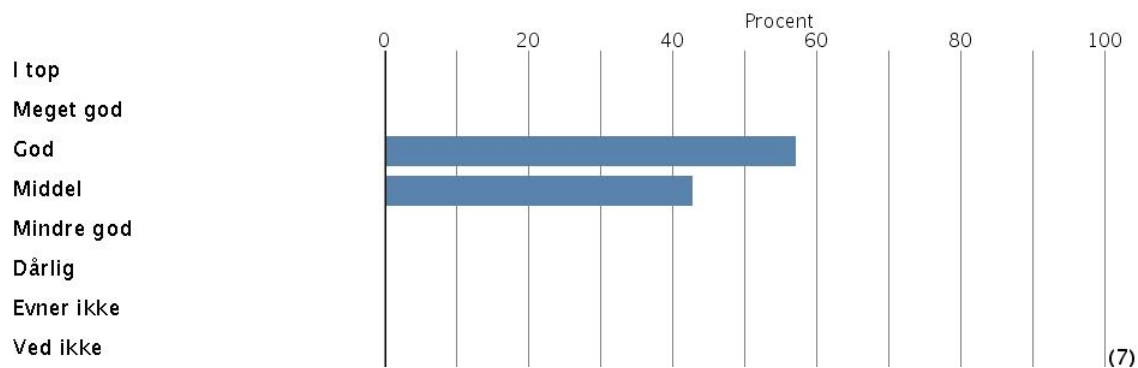
**29. Bidrage til ideprocesser - I din DLBR-virksomhed? - Angiv aktørernes evne til at matche denne tilgang:**



**30. Overraske - Dig selv? - Angiv aktørernes evne til at matche denne tilgang:**



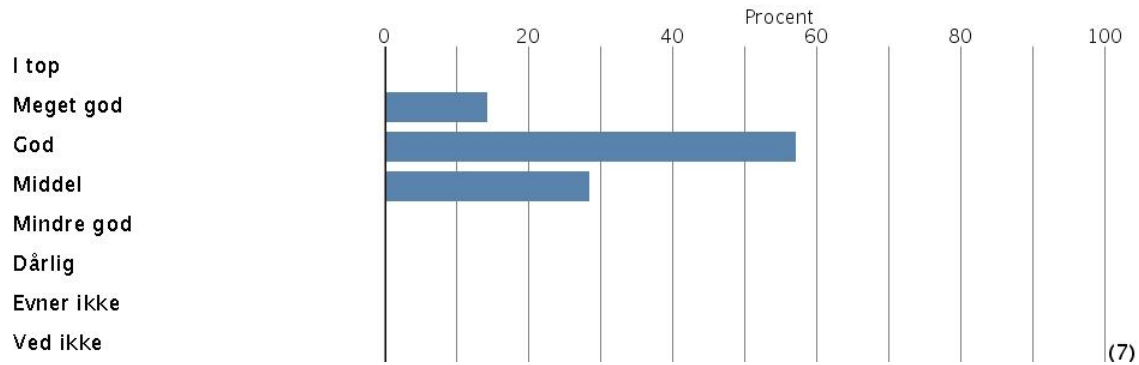
**30. Overraske - Dine kollegaer? - Angiv aktørernes evne til at matche denne tilgang:**



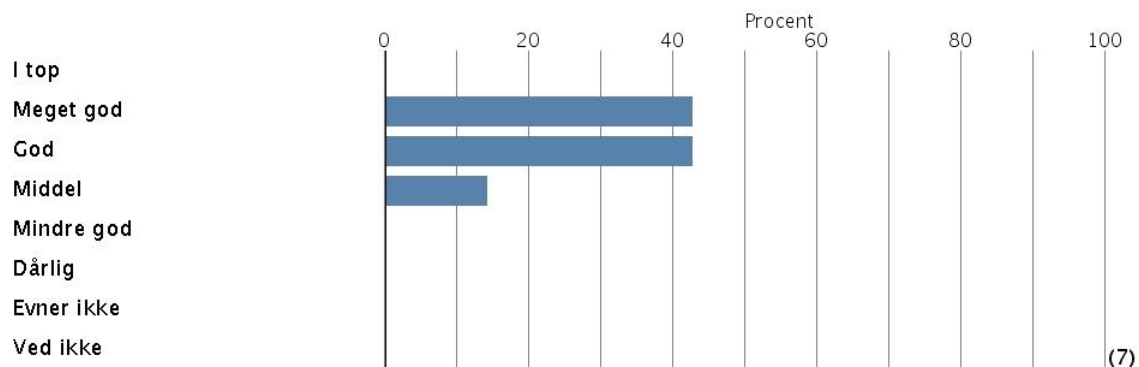
### 360 graders rådgivning til deltidslandmænd

7 respondenter

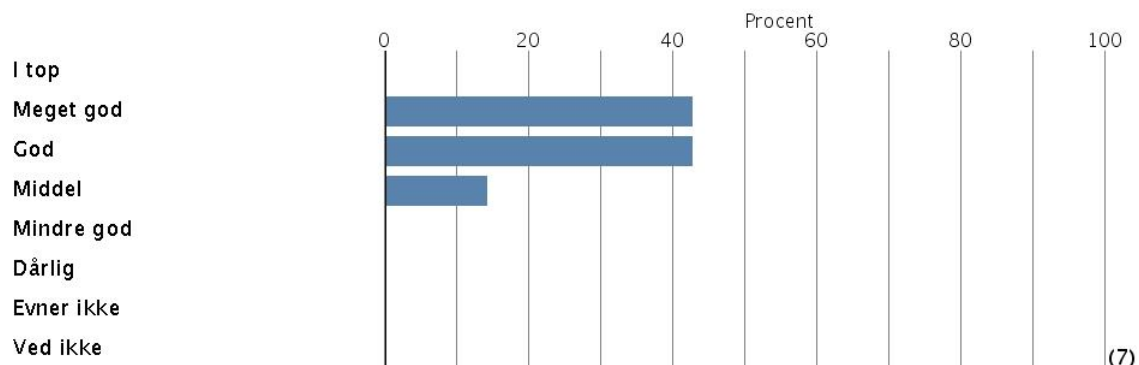
#### 30. Overraske - I din DLBR-virksomhed? - Angiv aktørernes evne til at matche denne tilgang:



#### 31. Holdningsbaserede råd - Dig selv? - Angiv aktørernes evne til at matche denne tilgang:

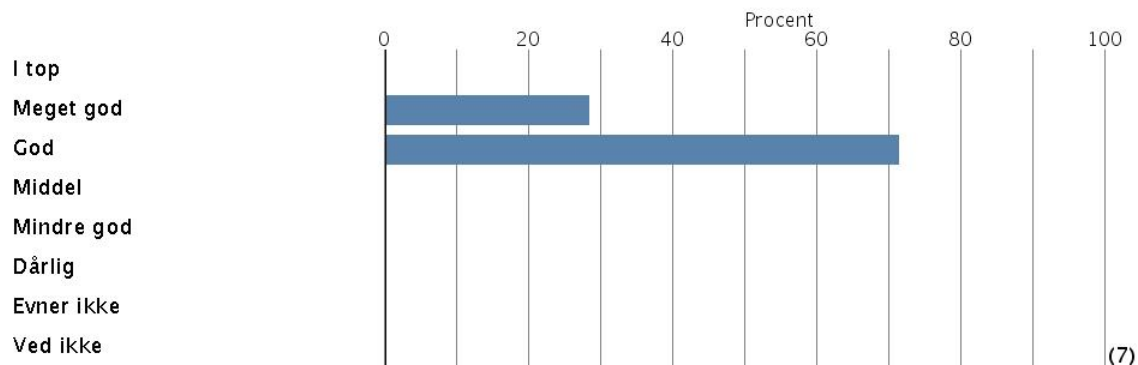


#### 31. Holdningsbaserede råd - Dine kollegaer? - Angiv aktørernes evne til at matche denne tilgang:

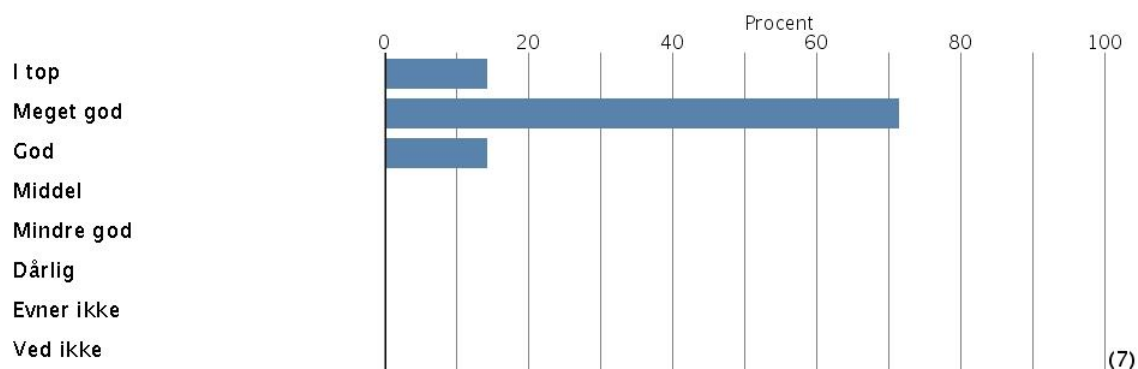




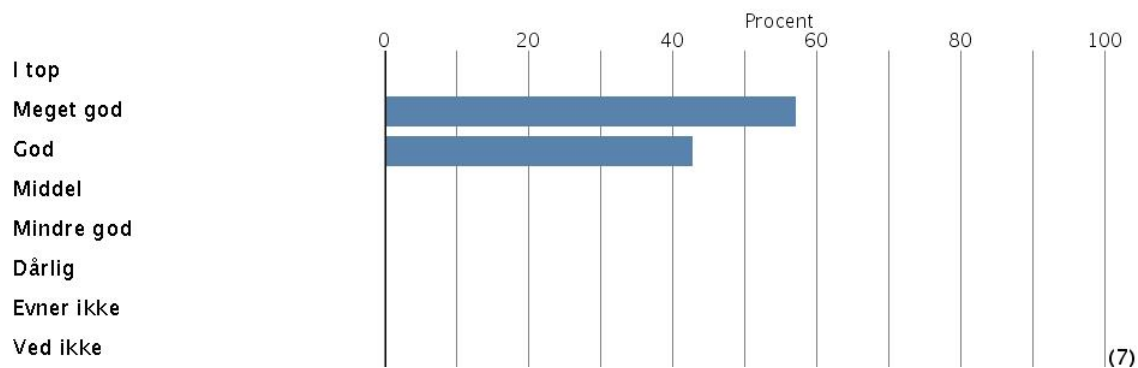
**31. Holdningsbaserede råd - I din DLBR-virksomhed? - Angiv aktørernes evne til at matche denne tilgang:**



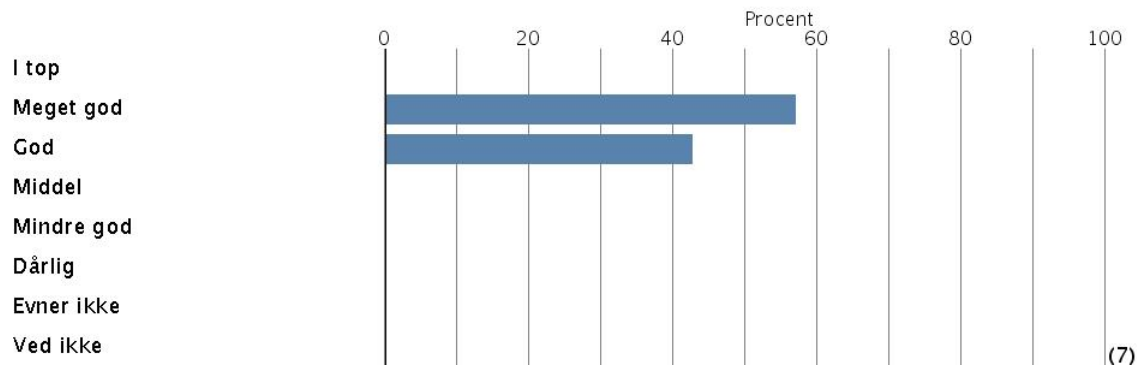
**32. Giv medspil til holdninger - Dig selv? - Angiv aktørernes evne til at matche denne tilgang:**



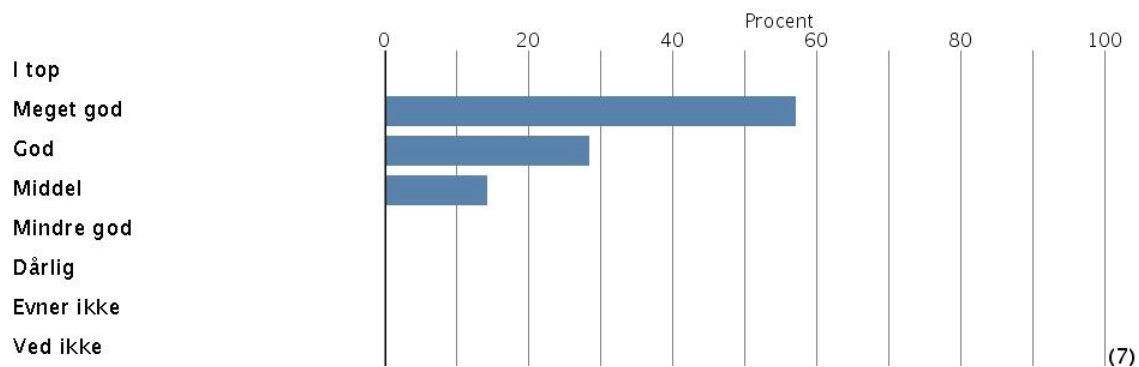
**32. Giv medspil til holdninger - Dine kollegaer? - Angiv aktørernes evne til at matche denne tilgang:**



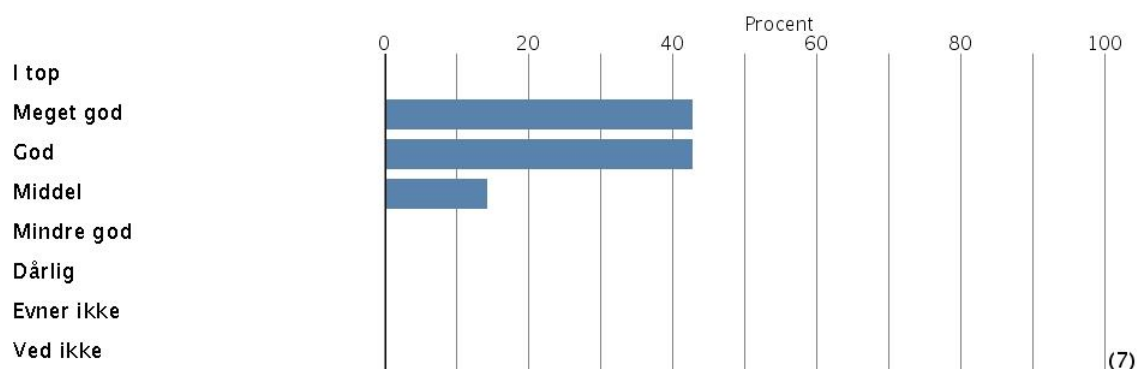
**32. Give medspil til holdninger - I din DLBR-virksomhed? - Angiv aktørernes evne til at matche denne tilgang:**



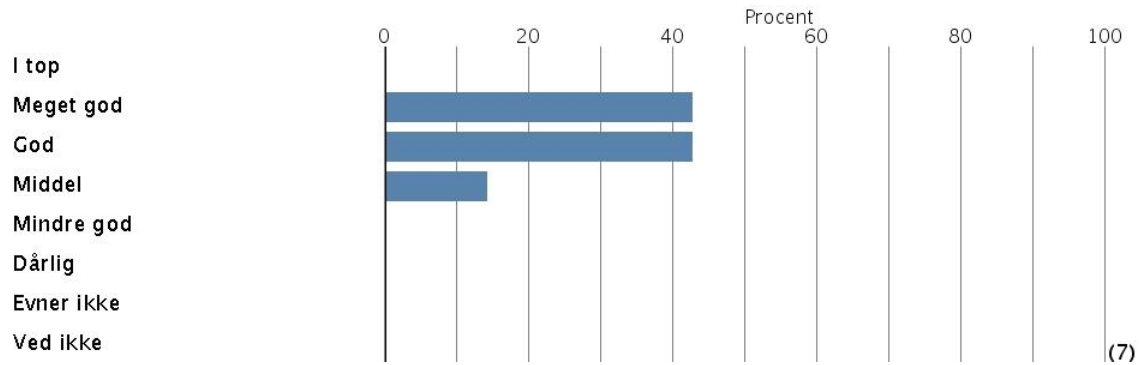
**33. Skabe relationer - Dig selv? - Angiv aktørernes evne til at matche denne tilgang:**



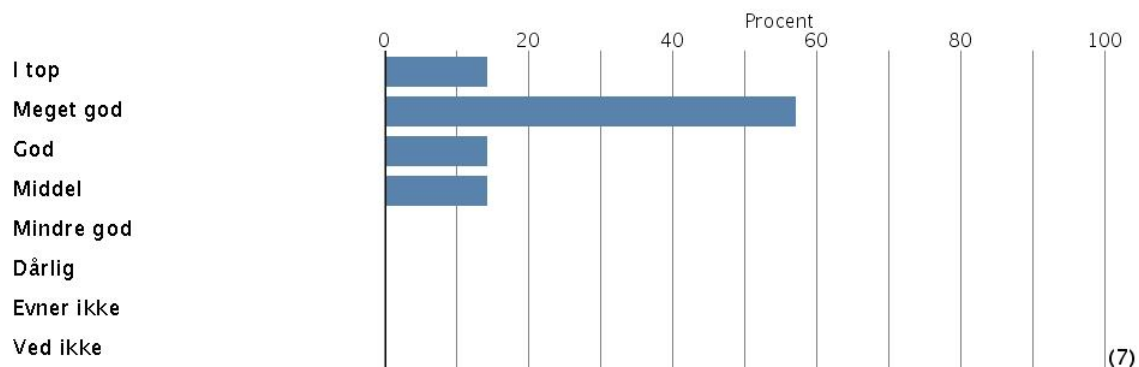
**33. Skabe relationer - Dine kollegaer? - Angiv aktørernes evne til at matche denne tilgang:**



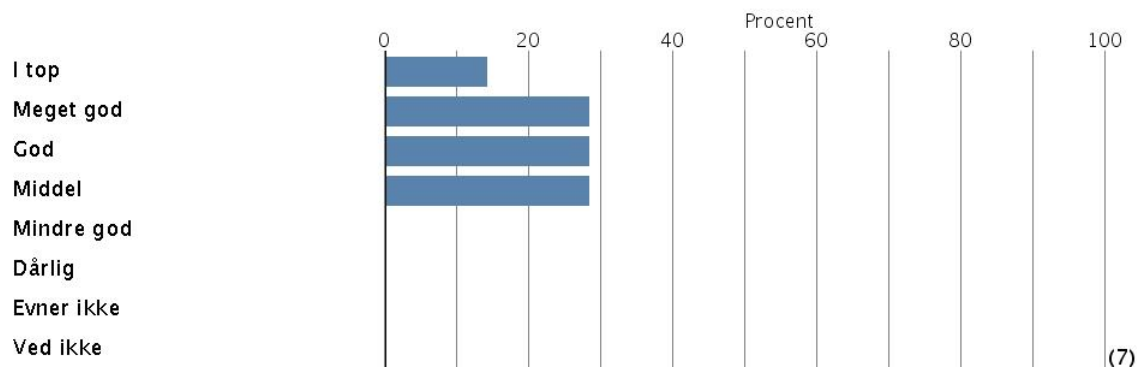
**33. Skabe relationer - I din DLBR-virksomhed? - Angiv aktørernes evne til at matche denne tilgang:**



**34. Afdække behov - Dig selv? - Angiv aktørernes evne til at matche denne tilgang:**



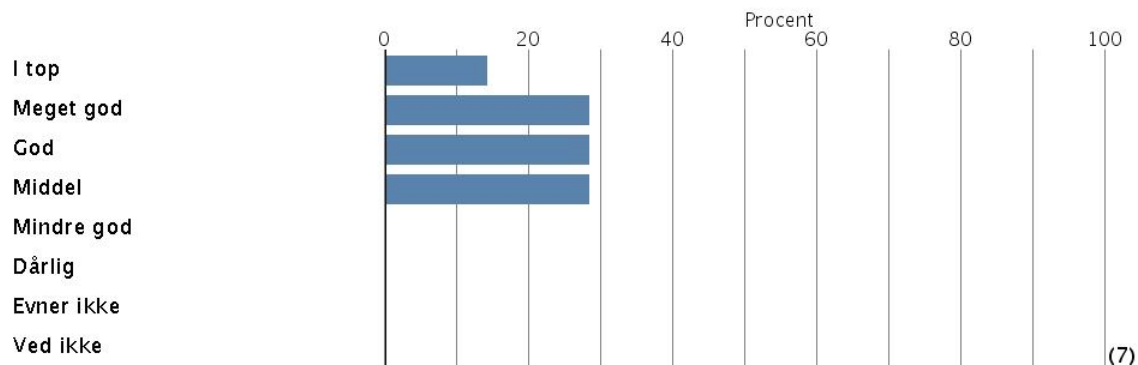
**34. Afdække behov - Dine kollegaer? - Angiv aktørernes evne til at matche denne tilgang:**



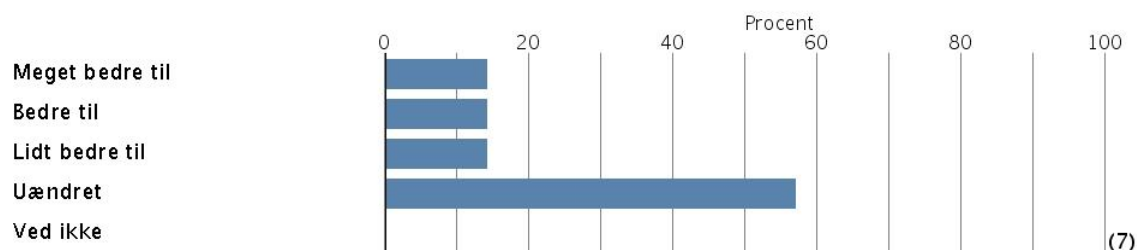
### 360 graders rådgivning til deltidslandmænd

7 respondenter

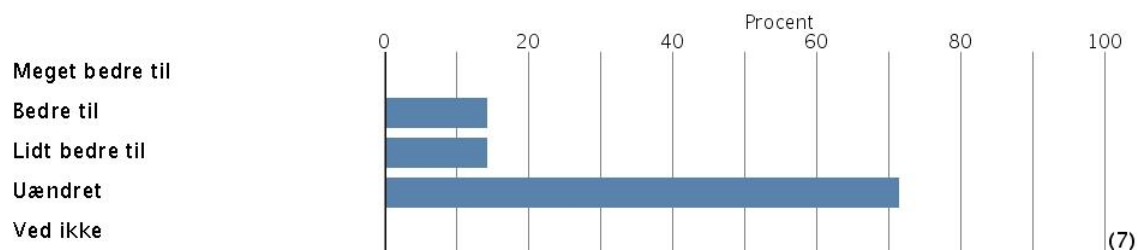
#### 34. Afdække behov - I din DLBR-virksomhed? - Angiv aktørernes evne til at matche denne tilgang:



#### 35. Hvilke tilgange til at møde deltidslandmanden føler du dig bedre klædt på til efter kurset? - Fornuftige råd



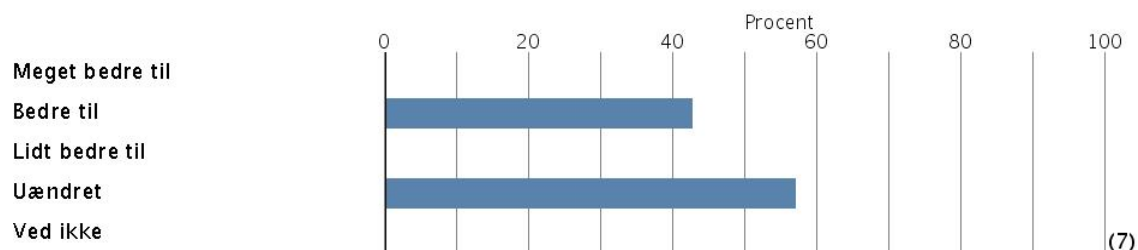
#### 35. Hvilke tilgange til at møde deltidslandmanden føler du dig bedre klædt på til efter kurset? - Tal



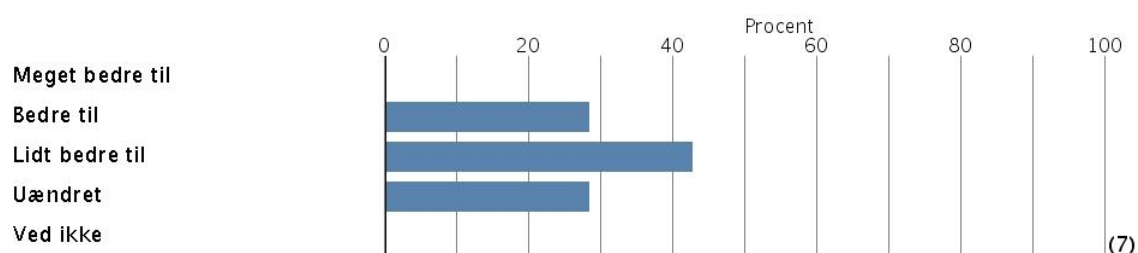
#### 35. Hvilke tilgange til at møde deltidslandmanden føler du dig bedre klædt på til efter kurset? - Analyser

### 360 graders rådgivning til deltidslandmænd

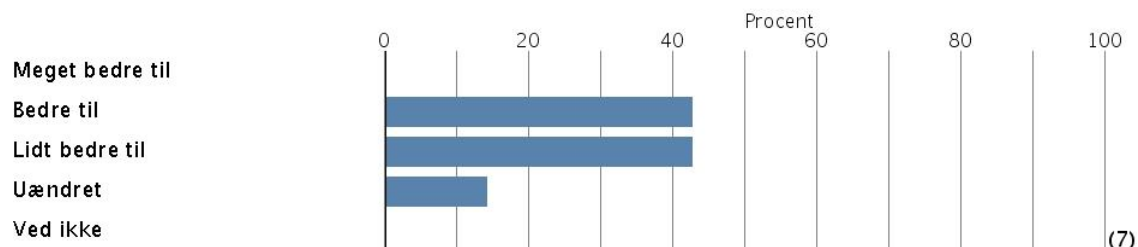
7 respondenter



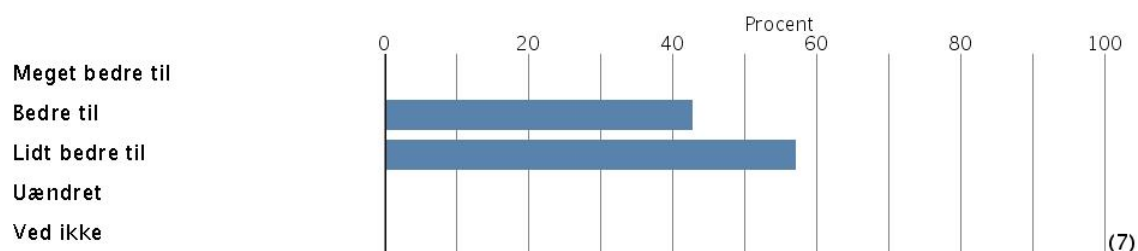
### 35. Hvilke tilgange til at møde deltidslandmanden føler du dig bedre klædt på til efter kurset? - Praktiske råd



### 35. Hvilke tilgange til at møde deltidslandmanden føler du dig bedre klædt på til efter kurset? - Systematisk og overskueligt



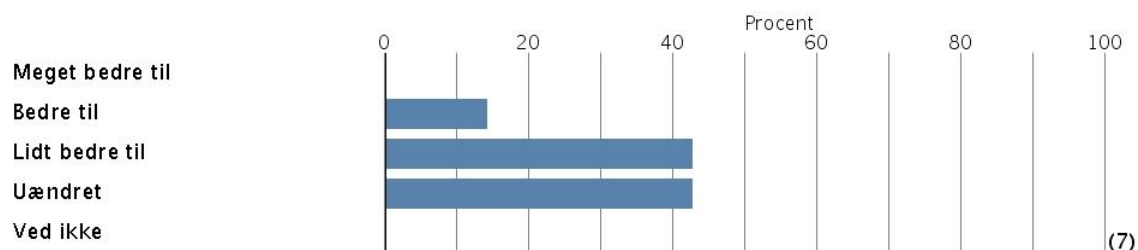
### 35. Hvilke tilgange til at møde deltidslandmanden føler du dig bedre klædt på til efter kurset? - Skabe/signalere tryghed



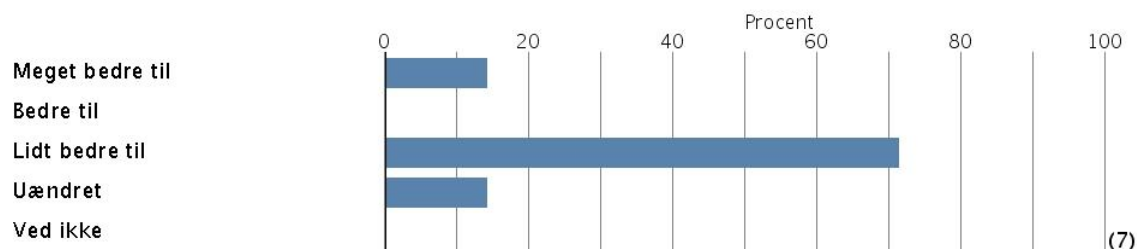
### 360 graders rådgivning til deltidslandmænd

7 respondenter

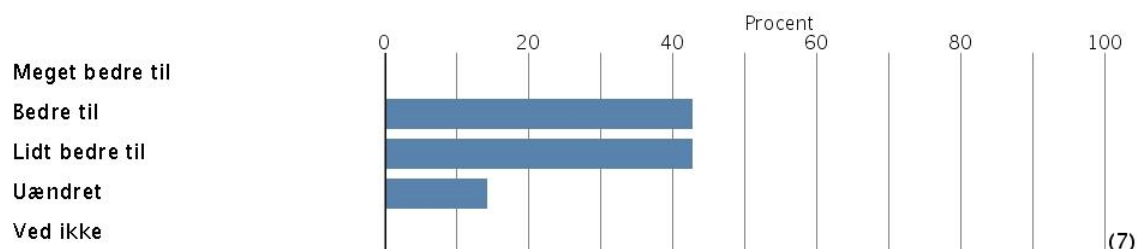
#### 35. Hvilke tilgange til at møde deltidslandmanden føler du dig bedre klædt på til efter kurset? - Udfordrende råd



#### 35. Hvilke tilgange til at møde deltidslandmanden føler du dig bedre klædt på til efter kurset? - Se/skabe eventyr



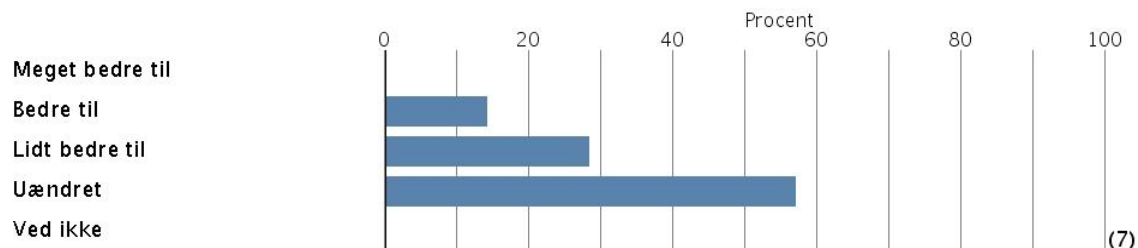
#### 35. Hvilke tilgange til at møde deltidslandmanden føler du dig bedre klædt på til efter kurset? - Bidrage til ideprocesser



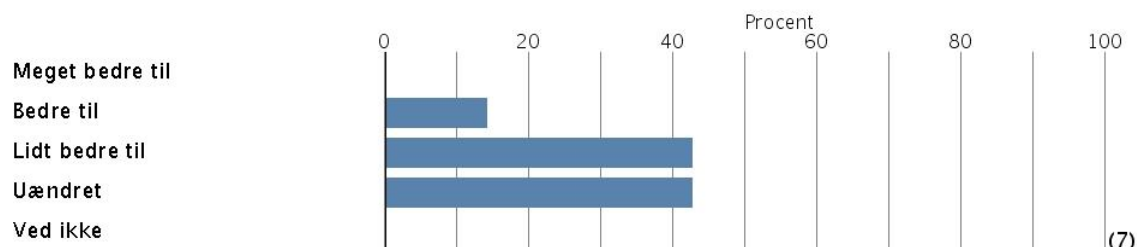
#### 35. Hvilke tilgange til at møde deltidslandmanden føler du dig bedre klædt på til efter kurset? - Overraske

### 360 graders rådgivning til deltidslandmænd

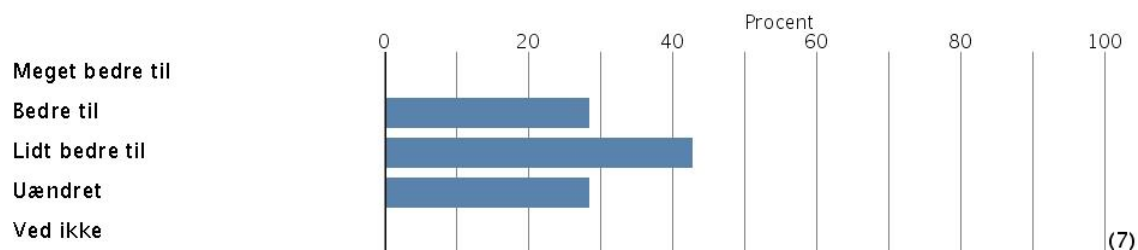
7 respondenter



### 35. Hvilke tilgange til at møde deltidslandmanden føler du dig bedre klædt på til efter kurset? - Holdningsbaserede råd



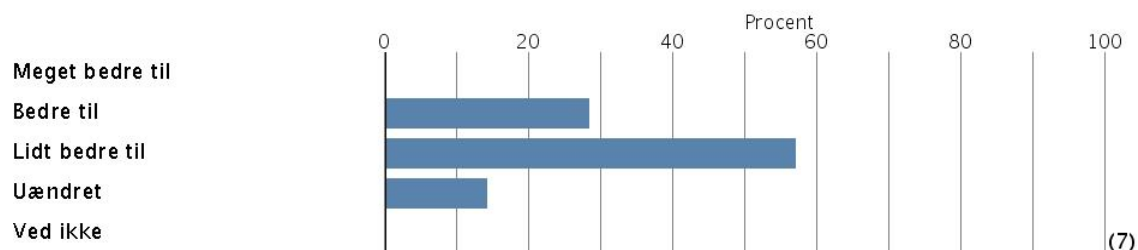
### 35. Hvilke tilgange til at møde deltidslandmanden føler du dig bedre klædt på til efter kurset? - Give medspil til holdninger



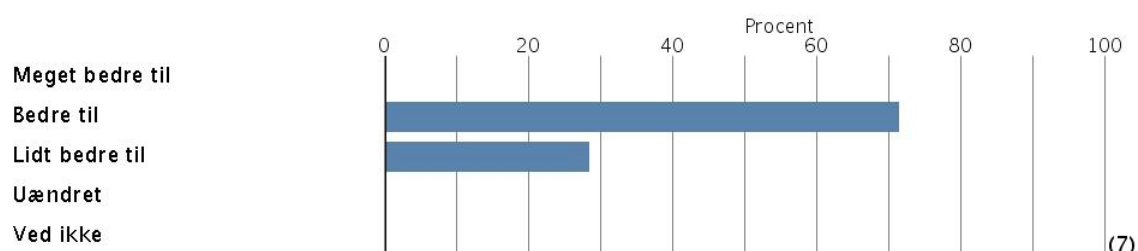
### 35. Hvilke tilgange til at møde deltidslandmanden føler du dig bedre klædt på til efter kurset? - Skabe relationer

### 360 graders rådgivning til deltidslandmænd

7 respondenter



### 35. Hvilke tilgange til at møde deltidslandmanden føler du dig bedre klædt på til efter kurset? - Afdække behov



36. På kurset har I diskuteret flere muligheder for at øge kontakten og kommunikationen til deltidslandmænd. Hvordan vil du prioritere nedenstående 8 punkter, som din DLBR-virksomhed skal være bedre til, hvis du skal få større genneseffekt som Primærkonsulent (Landbokonsulent)? (Alle 8 punkter skal prioriteres 1-8 - hvor 1 er vigtigst og 8 er mindst vigtigt. Du kan kun bruge et tal én gang) - At målrette mødernes faglige budskab til deltidslandmænd

3,00

6,00

2,00

2,00

5,00

5,00

6,00

36. På kurset har I diskuteret flere muligheder for at øge kontakten og kommunikationen til deltidslandmænd. Hvordan vil du prioritere nedenstående 8 punkter, som din DLBR-virksomhed skal være bedre til, hvis du skal få større genneseffekt som Primærkonsulent (Landbokonsulent)? (Alle 8 punkter skal prioriteres 1-8 - hvor 1 er vigtigst og 8 er mindst vigtigt. Du kan kun bruge et tal én gang) - At skabe netværk mellem deltidslandmænd

4,00

3,00



### 360 graders rådgivning til deltidslandmænd

7 respondenter

5,00
5,00
8,00
2,00
2,00

36. På kurset har I diskuteret flere muligheder for at øge kontakten og kommunikationen til deltidslandmænd. Hvordan vil du prioritere nedenstående 8 punkter, som din DLBR-virksomhed skal være bedre til, hvis du skal få større genneseffektivitet som Primærkonsulent (Landbokonsulent)? (Alle 8 punkter skal prioriteres 1-8 - hvor 1 er vigtigst og 8 er mindst vigtigt. Du kan kun bruge et tal én gang) - At skabe tættere relationer mellem deltidslandmanden og hans team af rådgivere

7,00
4,00
1,00
1,00
7,00
6,00
1,00

36. På kurset har I diskuteret flere muligheder for at øge kontakten og kommunikationen til deltidslandmænd. Hvordan vil du prioritere nedenstående 8 punkter, som din DLBR-virksomhed skal være bedre til, hvis du skal få større genneseffektivitet som Primærkonsulent (Landbokonsulent)? (Alle 8 punkter skal prioriteres 1-8 - hvor 1 er vigtigst og 8 er mindst vigtigt. Du kan kun bruge et tal én gang) - At holde "salgsmøder" - evt. som et indslag i et fagligt eller socialt arrangement - hvor vi fortæller om tilbuddene til deltidslandmændene

6,00
8,00
3,00
3,00
4,00
7,00
5,00

36. På kurset har I diskuteret flere muligheder for at øge kontakten og kommunikationen til deltidslandmænd. Hvordan vil du prioritere nedenstående 8 punkter, som din DLBR-virksomhed skal være bedre til, hvis du skal få større genneseffektivitet som Primærkonsulent (Landbokonsulent)? (Alle 8 punkter skal prioriteres 1-8 - hvor 1 er vigtigst og 8 er mindst vigtigt. Du kan kun bruge et tal én gang) - At holde anderledes arrangementer

5,00
5,00

### 360 graders rådgivning til deltidslandmænd

7 respondenter

4,00
4,00
6,00
8,00
3,00

36. På kurset har I diskuteret flere muligheder for at øge kontakten og kommunikationen til deltidslandmænd. Hvordan vil du prioritere nedenstående 8 punkter, som din DLBR-virksomhed skal være bedre til, hvis du skal få større genneseffektivitet som Primærkonsulent (Landbokonsulent)? (Alle 8 punkter skal prioriteres 1-8 - hvor 1 er vigtigst og 8 er mindst vigtigt. Du kan kun bruge et tal én gang) - At kommunikere mere tydeligt til deltidslandmanden via websted

1,00
1,00
8,00
8,00
3,00
1,00
4,00

36. På kurset har I diskuteret flere muligheder for at øge kontakten og kommunikationen til deltidslandmænd. Hvordan vil du prioritere nedenstående 8 punkter, som din DLBR-virksomhed skal være bedre til, hvis du skal få større genneseffektivitet som Primærkonsulent (Landbokonsulent)? (Alle 8 punkter skal prioriteres 1-8 - hvor 1 er vigtigst og 8 er mindst vigtigt. Du kan kun bruge et tal én gang) - At målrette flere artikler i medlemsblad til deltidslandmænd

8,00
7,00
6,00
6,00
2,00
4,00
7,00

36. På kurset har I diskuteret flere muligheder for at øge kontakten og kommunikationen til deltidslandmænd. Hvordan vil du prioritere nedenstående 8 punkter, som din DLBR-virksomhed skal være bedre til, hvis du skal få større genneseffektivitet som Primærkonsulent (Landbokonsulent)? (Alle 8 punkter skal prioriteres 1-8 - hvor 1 er vigtigst og 8 er mindst vigtigt. Du kan kun bruge et tal én gang) - At få mere viden om deltidslandmænd, typer og behov

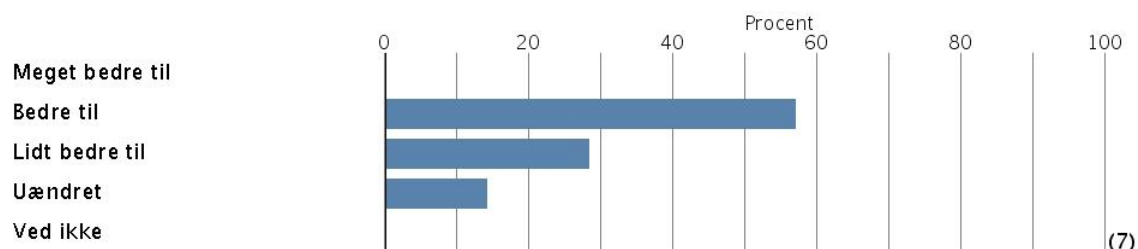
2,00
2,00

### 360 graders rådgivning til deltidslandmænd

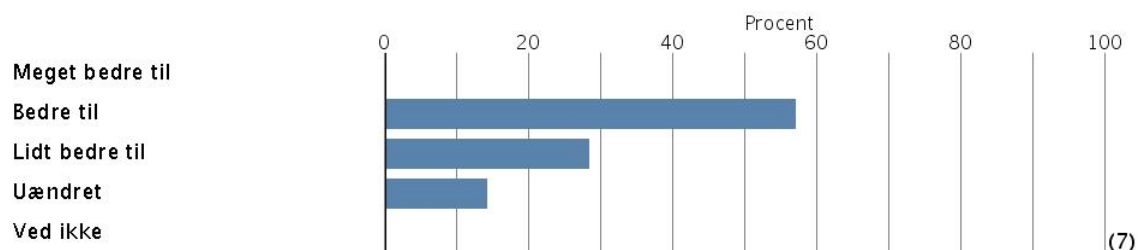
7 respondenter

7,00
7,00
1,00
3,00
8,00

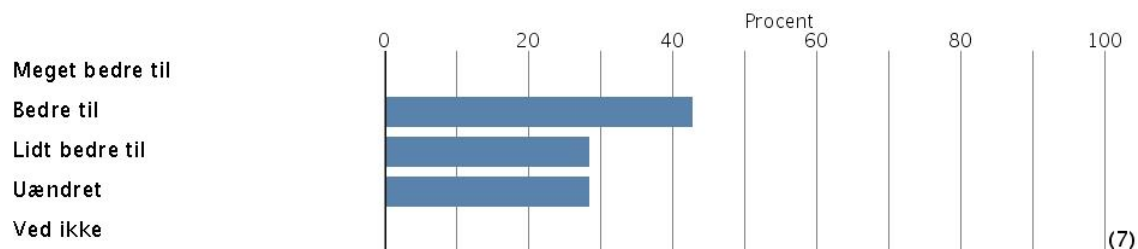
### 37. Vurdér nedenstående muligheder - hvordan føler du dig klædt på til disse efter kurset? - At målrette mødernes faglige budskab til deltidslandmænd.



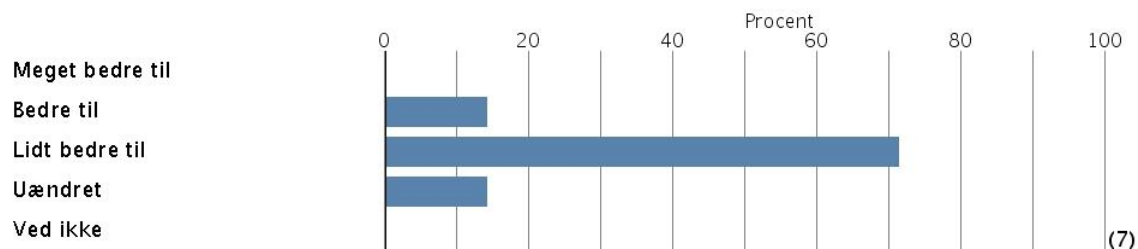
### 37. Vurdér nedenstående muligheder - hvordan føler du dig klædt på til disse efter kurset? - At skabe netværk mellem deltidslandmænd.



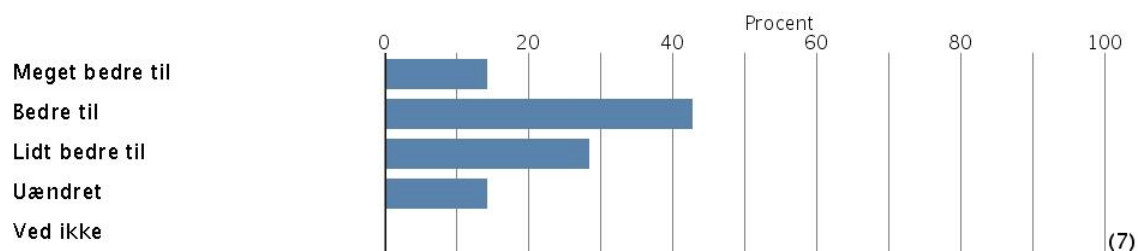
### 37. Vurdér nedenstående muligheder - hvordan føler du dig klædt på til disse efter kurset? - At skabe tættere relationer mellem deltidslandmanden og hans team af rådgivere.



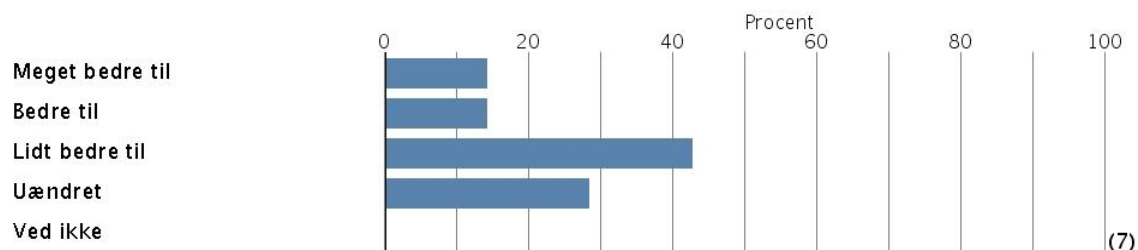
37. Vurdér nedenstående muligheder - hvordan føler du dig klædt på til disse efter kurset? - At holde "salgsmøder" - evt. som et indslag i et fagligt eller socialt arrangement - hvor vi fortæller om tilbuddene til deltidslandmændene.



37. Vurdér nedenstående muligheder - hvordan føler du dig klædt på til disse efter kurset? - At holde anderledes arrangementer.



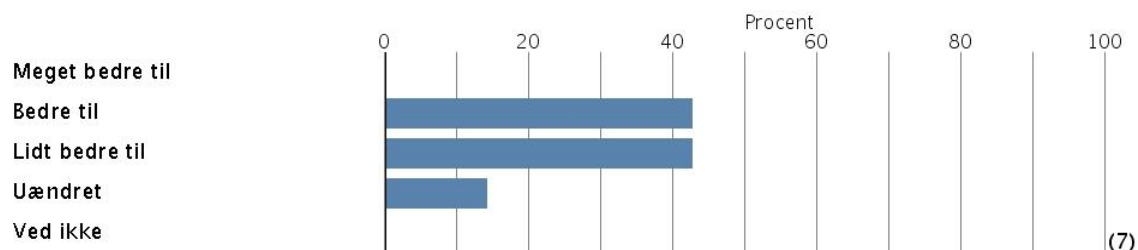
37. Vurdér nedenstående muligheder - hvordan føler du dig klædt på til disse efter kurset? - At kommunikere mere tydeligt til deltidslandmanden via websted.



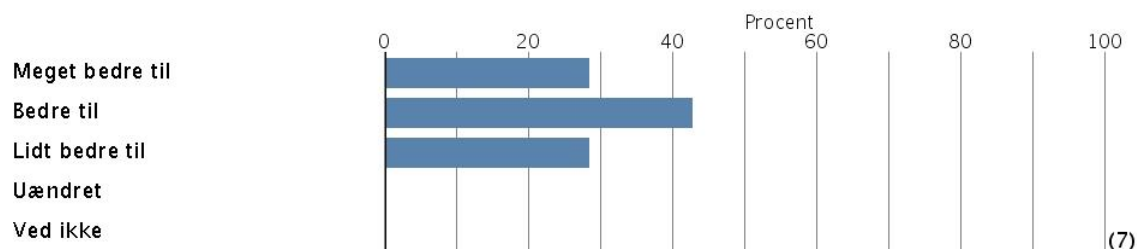
37. Vurdér nedenstående muligheder - hvordan føler du dig klædt på til disse efter kurset? - At målrette flere artikler i medlemsblad til deltidslandmænd.

### 360 graders rådgivning til deltidslandmænd

7 respondenter



### 37. Vurder nedenstående muligheder - hvordan føler du dig klædt på til disse efter kurset? - Har fået mere indsigt om deltidslandmænd, typer og behov.



### 38. Dine bemærkninger til kurset, herunder forslag til indhold og forbedringer:

fasthold AL-timerne. gør plads til at fokus kan ændre sig gennem kurset. (rådgiverrollen - organisering - arrangementer/indtjening)

Mangle mere om salgsteknik

39. På kurset har I hæftet en række stikord på udfordringer, når der skal skabes rum til udvikling på deltidsområdet. Hvordan vil du prioritere ændringen af følgende 8 udsagn? (Alle 8 punkter skal prioriteres 1-8 - hvor 1 er vigtigst og 8 er mindst vigtigt. Du kan kun bruge et tal én gang) - At få mere tid afsat til udvikling.

1,00

1,00

1,00

1,00

5,00

5,00

7,00

39. På kurset har I hæftet en række stikord på udfordringer, når der skal skabes rum til udvikling på deltidsområdet. Hvordan vil du prioritere ændringen af følgende 8 udsagn? (Alle 8 punkter skal prioriteres 1-

### 360 graders rådgivning til deltidslandmænd

7 respondenter

8 - hvor 1 er vigtigst og 8 er mindst vigtigt. Du kan kun bruge et tal én gang) - Få øget opbakning fra ledelsen.
2,00
7,00
2,00
2,00
4,00
2,00
3,00

39. På kurset har I hæftet en række stikord på udfordringer, når der skal skabes rum til udvikling på deltidsområdet. Hvordan vil du prioritere ændringen af følgende 8 udsagn? (Alle 8 punkter skal prioriteres 1-8 - hvor 1 er vigtigst og 8 er mindst vigtigt. Du kan kun bruge et tal én gang) - At få deltidsudvalget bragt på banen.
7,00
8,00
5,00
5,00
6,00
1,00
4,00

39. På kurset har I hæftet en række stikord på udfordringer, når der skal skabes rum til udvikling på deltidsområdet. Hvordan vil du prioritere ændringen af følgende 8 udsagn? (Alle 8 punkter skal prioriteres 1-8 - hvor 1 er vigtigst og 8 er mindst vigtigt. Du kan kun bruge et tal én gang) - Sikre større kendskab blandt kollegerne til udviklingsområdet.
5,00
6,00
3,00
3,00
7,00
8,00
1,00

39. På kurset har I hæftet en række stikord på udfordringer, når der skal skabes rum til udvikling på deltidsområdet. Hvordan vil du prioritere ændringen af følgende 8 udsagn? (Alle 8 punkter skal prioriteres 1-8 - hvor 1 er vigtigst og 8 er mindst vigtigt. Du kan kun bruge et tal én gang) - At få dig selv klædt bedre på til at have ansvar for udviklingen.
4,00

### 360 graders rådgivning til deltidslandmænd

7 respondenter

3,00
6,00
6,00
8,00
7,00
8,00

39. På kurset har I hæftet en række stikord på udfordringer, når der skal skabes rum til udvikling på deltidsområdet. Hvordan vil du prioritere ændringen af følgende 8 udsagn? (Alle 8 punkter skal prioriteres 1-8 - hvor 1 er vigtigst og 8 er mindst vigtigt. Du kan kun bruge et tal én gang) - At få kommunikeret til deltidslandmanden at DLBR-virksomheden er på banen.

8,00
5,00
4,00
4,00
3,00
6,00
6,00

39. På kurset har I hæftet en række stikord på udfordringer, når der skal skabes rum til udvikling på deltidsområdet. Hvordan vil du prioritere ændringen af følgende 8 udsagn? (Alle 8 punkter skal prioriteres 1-8 - hvor 1 er vigtigst og 8 er mindst vigtigt. Du kan kun bruge et tal én gang) - At kunne segmentere deltidskunderne.

3,00
2,00
7,00
8,00
2,00
3,00
2,00

39. På kurset har I hæftet en række stikord på udfordringer, når der skal skabes rum til udvikling på deltidsområdet. Hvordan vil du prioritere ændringen af følgende 8 udsagn? (Alle 8 punkter skal prioriteres 1-8 - hvor 1 er vigtigst og 8 er mindst vigtigt. Du kan kun bruge et tal én gang) - At være flere om at løse opgaven, herunder at få en sekretær tilknyttet.

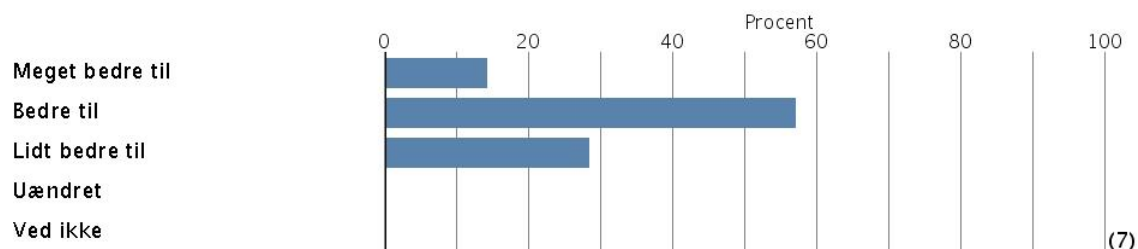
6,00
4,00
8,00
7,00

**360 graders rådgivning til deltidslandmænd**

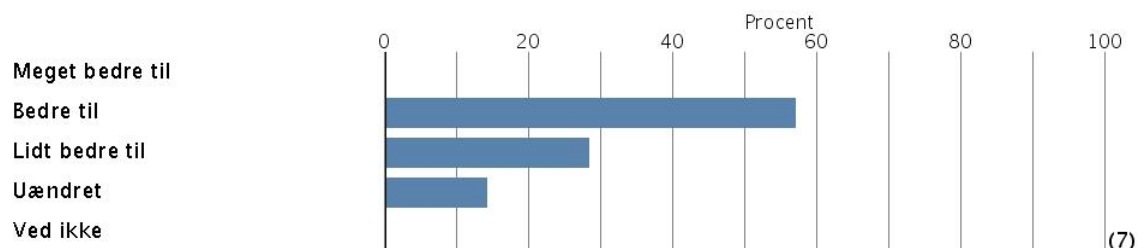
7 respondenter

1,00
4,00
5,00

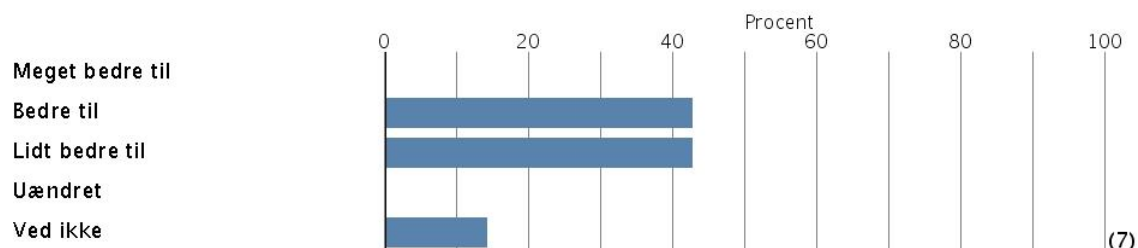
**40. Vurdér nedenstående udfordringer - hvordan føler du dig klædt på til disse efter kurset? - At diskutere med ledelsen om ressourcerne til at udvikle området.**



**40. Vurdér nedenstående udfordringer - hvordan føler du dig klædt på til disse efter kurset? - At diskutere med ledelsen om hvordan i får signaleret internt at deltidsom-rådet er et vigtigt forretningsområde.**



**40. Vurdér nedenstående udfordringer - hvordan føler du dig klædt på til disse efter kurset? - At samarbejde med deltidsudvalget.**

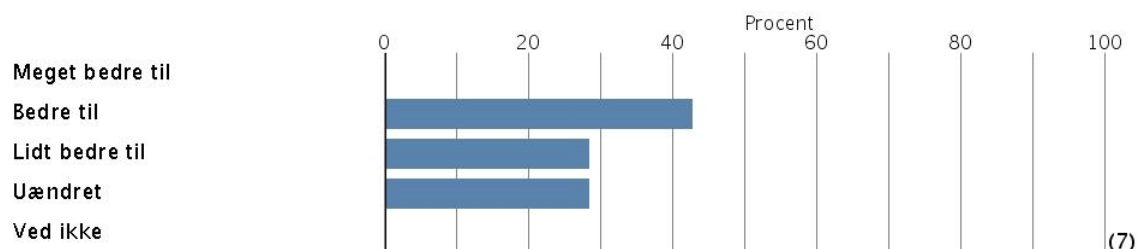




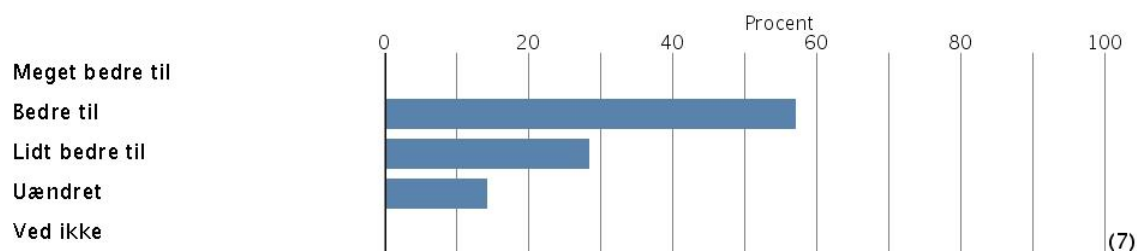
### 360 graders rådgivning til deltidslandmænd

7 respondenter

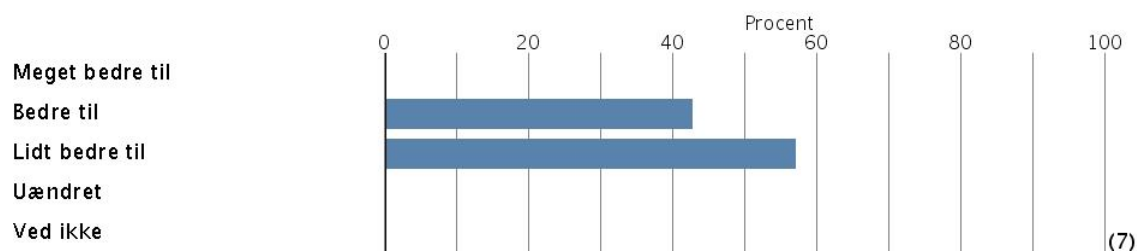
40. Vurdér nedenstående udfordringer - hvordan føler du dig klædt på til disse efter kurset? - At informere kollegaerne om deltidsrådgivningen.



40. Vurdér nedenstående udfordringer - hvordan føler du dig klædt på til disse efter kurset? - at påtage dig et ansvar som deltidsansvarlig eller -koordinator.



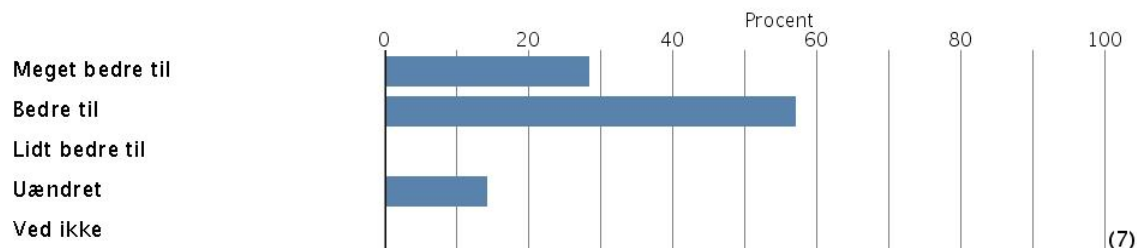
40. Vurdér nedenstående udfordringer - hvordan føler du dig klædt på til disse efter kurset? - At markedsføre DLBR-virksomheden over for deltidslandmanden.



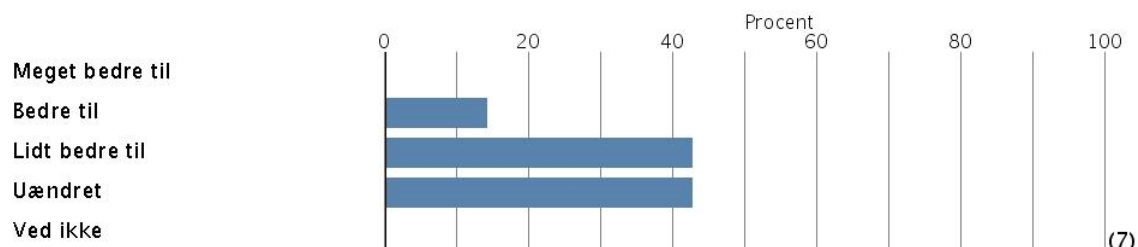
40. Vurdér nedenstående udfordringer - hvordan føler du dig klædt på til disse efter kurset? - At kunne segmentere deltidskunderne.

### 360 graders rådgivning til deltidslandmænd

7 respondenter



### 40. Vurder nedenstående udfordringer - hvordan føler du dig klædt på til disse efter kurset? - At få organiseret arbejdet omkring deltidrådgivningen.



41. Dine bemærkninger til kurset på området deltidsansvarlig og -koordinator, herunder forslag til indhold og forbedringer:

det var ikke her at kurset gav mest.

Mit fokus har mest været på kunden og ikke det organisatoriske da dette er på plads.

Der meget fokus på

42. De folkevalgte - deltidsudvalget - Hvor er arbejdsfordelingen i dag mellem DLBR-virksomheden (den deltidsansvarlige/et rådgiverteam) og et deltidsteam?

vi opfatter at spørgsmålet drejer sig om rollefordelingen mellem folkevalgte og medarbejdere. Deltidsteam (af rådgivere) bistår det folkevalgte organ med at gennemføre deres ønsker. Deltidsteamet er dog også selvstændigt udførende og skal have forslag godkendt af de folkevalgte.

Deltidsteamet skal bistå brugergruppen i udvikling af deltidsområdet.

Deltidsteamet fremkommer med forslag omkring arrangementer samt kontakt til deltidsudvalg og øvrige fagafdelinger.

Det er sekretariatet der styrer kundesegmenteringen og udsender Nyhedsmail mv. Deltidsteamet fremkommer med forslag om kommende arrangementer, samt kontakt til deltidsudvalget og øvrige fagafdelinger

Der kommuniseres ikke mellem folkevalgte og deltidsteam

Ingen deltidsteam pt

Der er bestyrelsesmedlemmer, som deltager i møderne

### 360 graders rådgivning til deltidslandmænd

7 respondenter

42. De folkevalgte - deltidsudvalget - Hvordan er den ideelle arbejdsfordeling i 2015? List gerne forskellige opgaver op og angiv hvem af de to parter, du synes skal løse dem.
I store træk som ovenstående = vi er organiseret, som vi ønsker. politik er de folkevalgte. indtjening er medarbejderne. Rene linier her.
Deltidsteamet er under brugergruppen og begge kommer med foreslag til udvikling men det er deltidsteamet som udfører arbejdet.
Der skal etableres bedre tværfagligt samarbejde, ligesom samarbejdet med deltidsudvalget skal udbygges.
Bedre tværfagligt samarbejde og bedre samarbejde med deltidsudvalg
Folkevalgte og deltidsteam mødes mindst 1 gang om året
Ingen deltidsteam
at bestyrelsen er synlig i arbejdet

43. På kurset har I hæftet en række stikord på udfordringer, når man skal være/blive en god deltidsrådgiver og måske være en del af et rådgiverteam. Hvordan vil du prioritere ændringen af følgende 8 udsagn? (Alle 8 punkter skal prioriteres 1-8 - hvor 1 er vigtigst og 8 er mindst vigtigt. Du kan kun bruge et tal én gang) - Blive bedre til at dele kunder/faktureringsgrundlag med kollegaer.
8,00
4,00
3,00
3,00
1,00
1,00
8,00

43. På kurset har I hæftet en række stikord på udfordringer, når man skal være/blive en god deltidsrådgiver og måske være en del af et rådgiverteam. Hvordan vil du prioritere ændringen af følgende 8 udsagn? (Alle 8 punkter skal prioriteres 1-8 - hvor 1 er vigtigst og 8 er mindst vigtigt. Du kan kun bruge et tal én gang) - At være et team der arbejder på området.
3,00
3,00
1,00
1,00
4,00
3,00
1,00

43. På kurset har I hæftet en række stikord på udfordringer, når man skal være/blive en god deltidsrådgiver
---

### 360 graders rådgivning til deltidslandmænd

7 respondenter

og måske være en del af et rådgiverteam. Hvordan vil du prioritere ændringen af følgende 8 udsagn? (Alle 8 punkter skal prioriteres 1-8 - hvor 1 er vigtigst og 8 er mindst vigtigt. Du kan kun bruge et tal én gang) - Få kundeporteføljen tilpasset rollen som deltidsrådgiver.

1,00

6,00

2,00

2,00

3,00

4,00

6,00

43. På kurset har I hæftet en række stikord på udfordringer, når man skal være/blive en god deltidsrådgiver og måske være en del af et rådgiverteam. Hvordan vil du prioritere ændringen af følgende 8 udsagn? (Alle 8 punkter skal prioriteres 1-8 - hvor 1 er vigtigst og 8 er mindst vigtigt. Du kan kun bruge et tal én gang) - At gå fra rollen som specialist til generalist på det personlige plan.

4,00

5,00

6,00

8,00

2,00

7,00

7,00

43. På kurset har I hæftet en række stikord på udfordringer, når man skal være/blive en god deltidsrådgiver og måske være en del af et rådgiverteam. Hvordan vil du prioritere ændringen af følgende 8 udsagn? (Alle 8 punkter skal prioriteres 1-8 - hvor 1 er vigtigst og 8 er mindst vigtigt. Du kan kun bruge et tal én gang) - At få bedre redskaber og værktøjer til understøttelse af rådgivningen.

5,00

1,00

7,00

6,00

6,00

5,00

5,00

43. På kurset har I hæftet en række stikord på udfordringer, når man skal være/blive en god deltidsrådgiver og måske være en del af et rådgiverteam. Hvordan vil du prioritere ændringen af følgende 8 udsagn? (Alle 8 punkter skal prioriteres 1-8 - hvor 1 er vigtigst og 8 er mindst vigtigt. Du kan kun bruge et tal én gang) - At få mere viden om deltidslandmænd.

### 360 graders rådgivning til deltidslandmænd

7 respondenter

2,00
2,00
8,00
7,00
5,00
2,00
2,00

43. På kurset har I hæftet en række stikord på udfordringer, når man skal være/blive en god deltidsrådgiver og måske være en del af et rådgiverteam. Hvordan vil du prioritere ændringen af følgende 8 udsagn? (Alle 8 punkter skal prioriteres 1-8 - hvor 1 er vigtigst og 8 er mindst vigtigt. Du kan kun bruge et tal én gang) - At få flere produkter til deltidslandmænd.

7,00
7,00
4,00
4,00
8,00
6,00
3,00

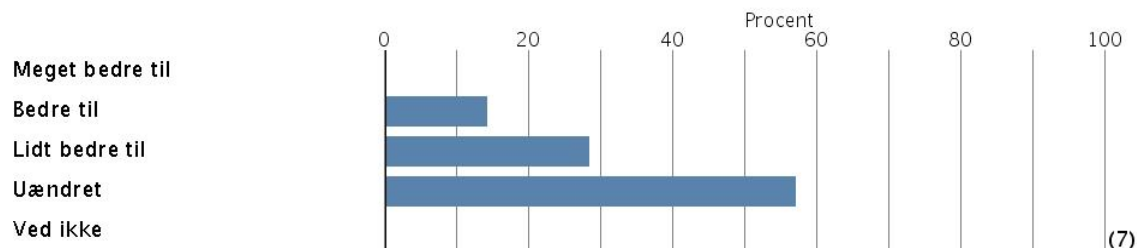
43. På kurset har I hæftet en række stikord på udfordringer, når man skal være/blive en god deltidsrådgiver og måske være en del af et rådgiverteam. Hvordan vil du prioritere ændringen af følgende 8 udsagn? (Alle 8 punkter skal prioriteres 1-8 - hvor 1 er vigtigst og 8 er mindst vigtigt. Du kan kun bruge et tal én gang) - At vi i DLBR har tilbud til alle de produktioner og behov en deltidslandmand kan have.

6,00
8,00
5,00
5,00
7,00
8,00
4,00

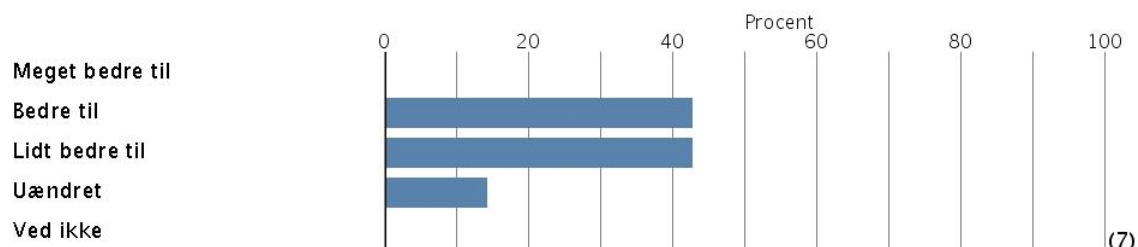
**44. Vurdér nedenstående udfordringer - hvordan føler du dig klædt på til disse efter kurset? - At dele kunder/faktureringsgrundlag med kollegaer.**

### 360 graders rådgivning til deltidslandmænd

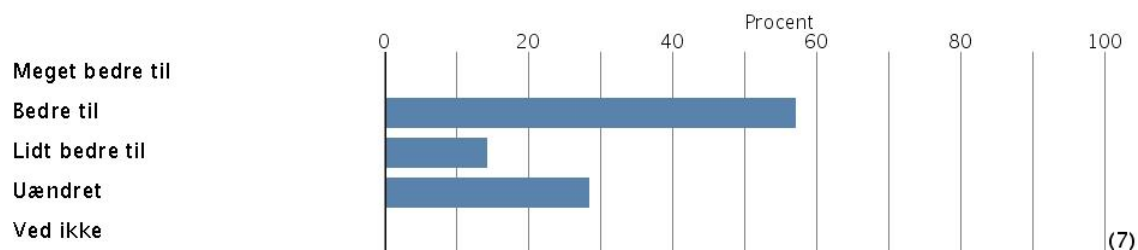
7 respondenter



### 44. Vurdér nedenstående udfordringer - hvordan føler du dig klædt på til disse efter kurset? - At indgå i team der arbejder på området.



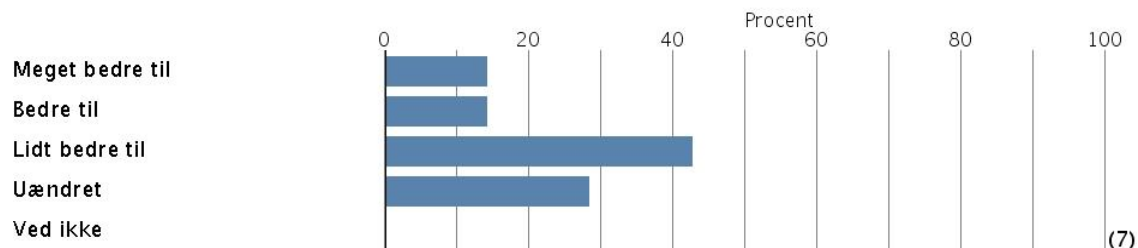
### 44. Vurdér nedenstående udfordringer - hvordan føler du dig klædt på til disse efter kurset? - At prioritere deltidslandmændene som en vigtig del af min kundeportefølge.



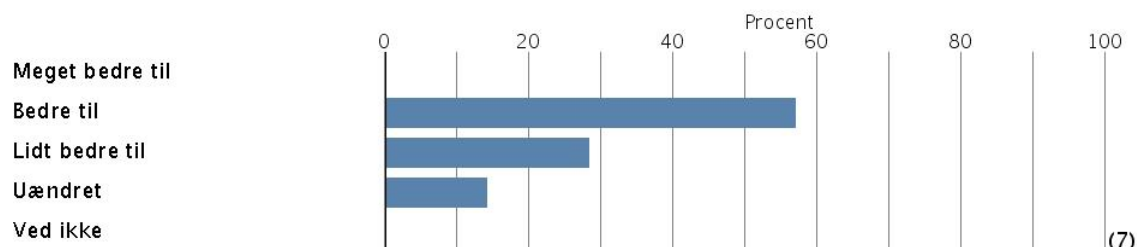
### 44. Vurdér nedenstående udfordringer - hvordan føler du dig klædt på til disse efter kurset? - At gå fra rollen som specialist til generalist på det personlige plan.

### 360 graders rådgivning til deltidslandmænd

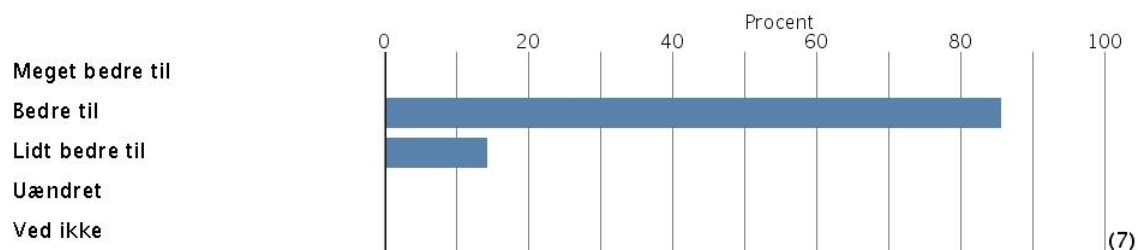
7 respondenter



### 44. Vurdér nedenstående udfordringer - hvordan føler du dig klædt på til disse efter kurset? - Mit kendskab til redskaber og værktøjer til understøttelse af rådgivningen.



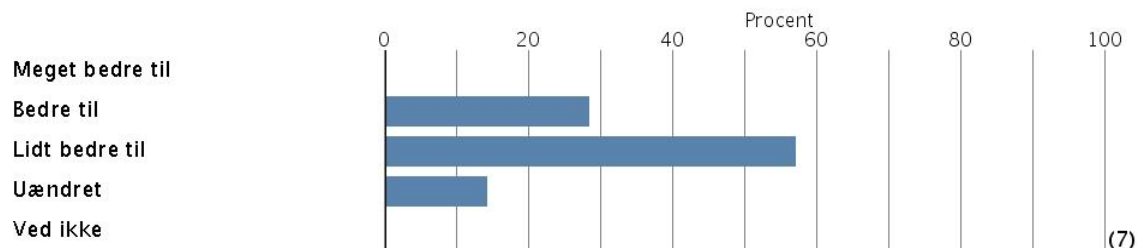
### 44. Vurdér nedenstående udfordringer - hvordan føler du dig klædt på til disse efter kurset? - Mit kendskab til deltidslandmænd og deres behov.



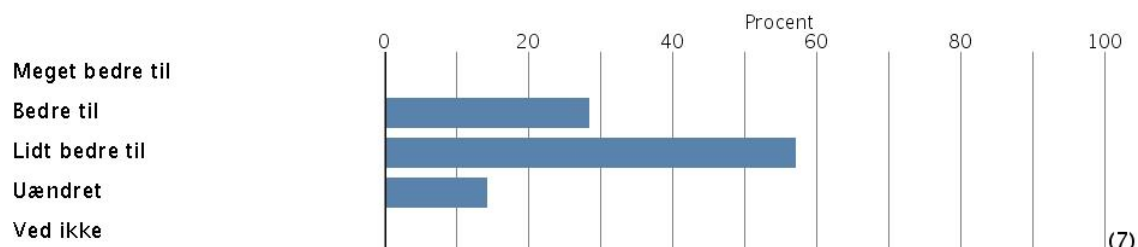
### 44. Vurdér nedenstående udfordringer - hvordan føler du dig klædt på til disse efter kurset? - At medvirke til at udvikle og implmentere produkter til deltidslandmænd.

### 360 graders rådgivning til deltidslandmænd

7 respondenter



### 44. Vurder nedenstående udfordringer - hvordan føler du dig klædt på til disse efter kurset? - At medvirke til at sælge produkter fra hele DLBR til deltidslandmænd.



45. Dine bemærkninger til kurset, herunder forslag til indhold og forbedringer i forhold til at være faglig deltidsrådgiver og evt. indgå i et deltidsteam:

rådgiverrollen lå tidsmæssigt på et minimum - det, der var, var godt, men ønskeligt med mere tid.

Pas det er for lang tid siden til jeg nøjagtig kan huske hvad der blev arbejdet med.

ingen bemærkninger

46. Rådgivningsmetode og samarbejde - Hvordan vil du beskrive den rådgivningsmetode/det rådgivningsforløb du benytter i dag, når du står over for en deltidslandmand? Beskriv det gerne som evt. forskelle/ligheder i forhold til rådgivning af andre kundegrupper:

fokus er forskelligt... med deltidskunden er andre ting end de strengt faglige og økonomiske mere i fokus (arbejdet skal være nemt snarere end fagligt korrekt/optimering ud fra et natursyn snarere end fra et regelsyn (ikke at reglerne ikke skal følges...)). Arbejdsmetoden er forskellig derhen at tankerne forud for en deltidskunde-kontakt i højere grad end tidligere går i retning af: hvilken type er deltidskunden... før var tankerne markplan/gødningsplan).

Eftersom det er mest regnskab jeg arbejder med er der de samme ting som der fokuseres på, dog forskellige steder i regnskabet. Råd og vejledning er det sammen bare på forskellige områder.

Afdækning af behov i.f.m. første kontakt. Vurdering af yderligere behov f.eks. i.f.m. rådgivning fra andre fagafdelinger. Mulighed for yderligere salg f.eks. hvis kunden driver liberalt erhverv ell. Lign. (fra anden branche)

Ved at lytte kan man behovsafdække kunden. Vurdering af behov for rådgivning fra andre fagafdelinger.



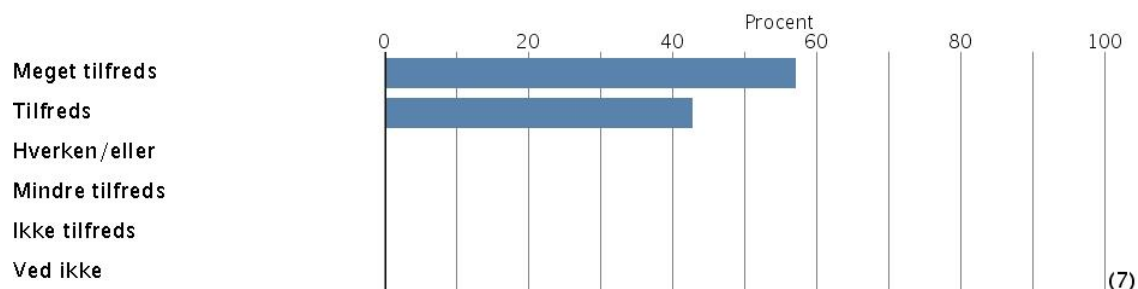
### 360 graders rådgivning til deltidslandmænd

7 respondenter

Mulighed for yderligere forretnings område å ejendommen
Tage mere udgangspunkt i behove i sted for hvad der kan tilbydes
Primærrådgivningen er traditionel, men med fokus på den enkelte kundes specielle behov omkring deltidslandbruget forhold
Synlig, direkte og målrettet, tillidsvækkende

46. Rådgivningsmetode og samarbejde - Hvordan vil du beskrive det samarbejde du har i dag med andre fagrådgivere og medarbejdere, der har deltidslandmænd som kunder?
dette samarbejde er lig alt andet samarbejde og er forandret på et enkelt punkt, idet vi har segmenteret deltidskunderne og sendt dem et brev om FlexMark.
Der er ingen ændring
Har markeret mit arbejdsområde for deltidslandmænd i.f.t. andre fagafdelinger. Dog kan dette samarbejde styrkes yderligere.
Tydelig markering af arbejdsområde for deltidskunder i fht. andre faggrene. Det kunne dog godt styrkes yderligere
Mellem økonomirådgiver er det bliver bedre men mellem faggrener er det ingen forskel.
God og konstruktiv
OK

### 47. Hvor tilfreds er du med kurset som helhed?

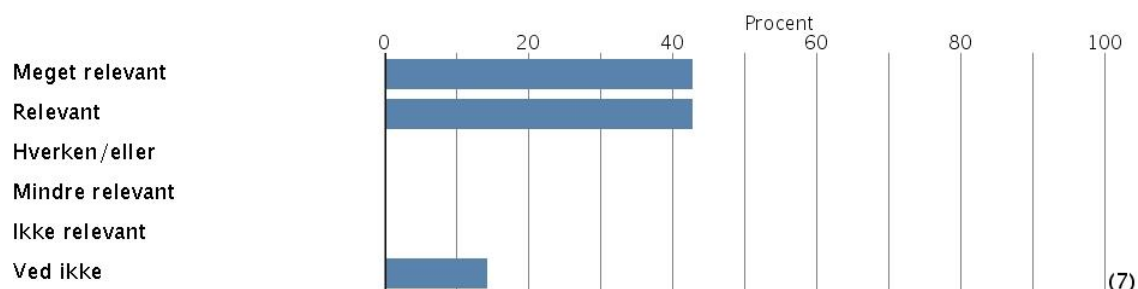


48. Eventuelle bemærkninger til kurset som helhed:
fantastisk kursus, som var i front på læringsområdet, idet kursisterne selv i høj grad satte dagsordenen og via AL-dagene selv fandt løsningen... vel at mærke en brugbar løsning, der umiddelbart gav mening.
Processen har været for lang. Det har virke godt med dagsorden først blev lavet når vi mødtes. Det jeg har taget med fra kurset er; De forskellige kundetyper, metoder til at afdække behov, vigigheden af kommunikationen.
Det er godt at man kan have indfyldelse på indhold med actionlæring.

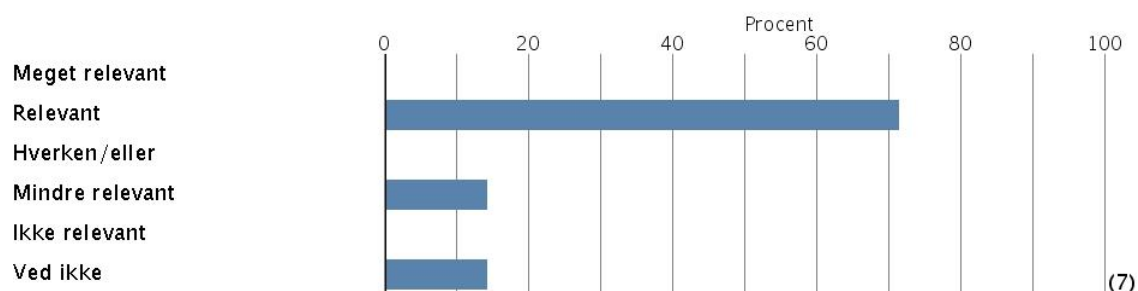
360 graders rådgivning til deltidslandmænd

7 respondenter

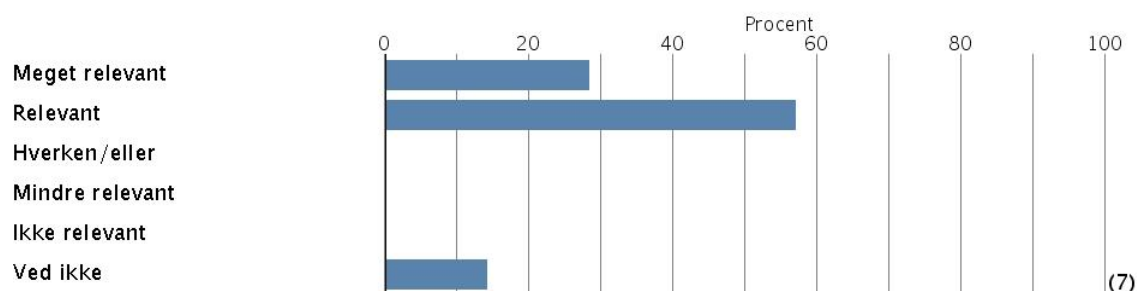
49. Din vurdering af relevansen af de forskellige emner på kurset - 29. september 2009: Salgstrappen og salgets faser



49. Din vurdering af relevansen af de forskellige emner på kurset - 29. september 2009: EFU og relevante produkter



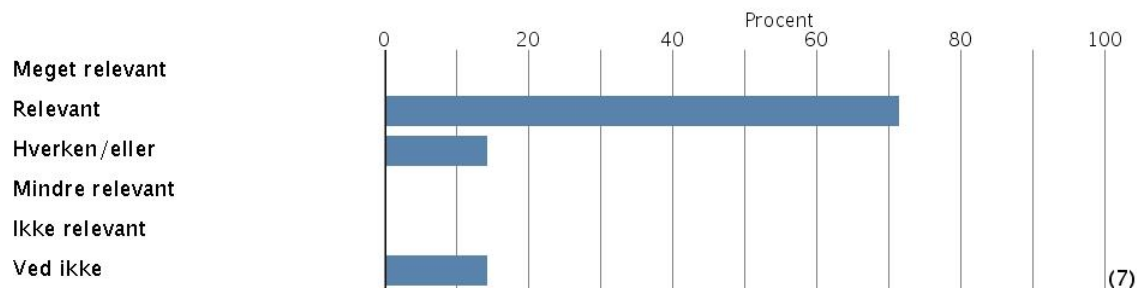
49. Din vurdering af relevansen af de forskellige emner på kurset - 23. november 2009: Hvad bider deltidskunden på (mennesketyper og landmandstyper)?



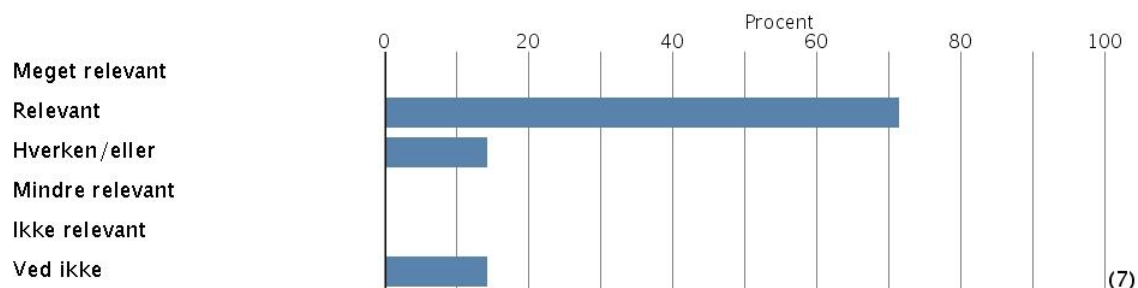
49. Din vurdering af relevansen af de forskellige emner på kurset - 23. november 2009: 360 grader - hvad er min rolle?

### 360 graders rådgivning til deltidslandmænd

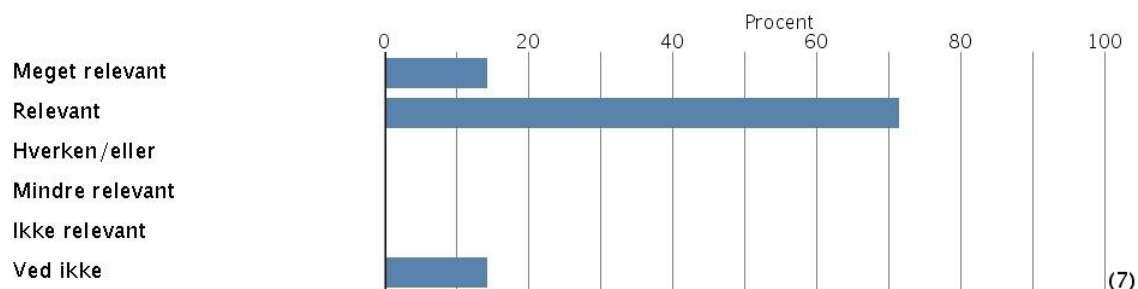
7 respondenter



### 49. Din vurdering af relevansen af de forskellige emner på kurset - 23. november 2009: Videndeling og intern kommunikation



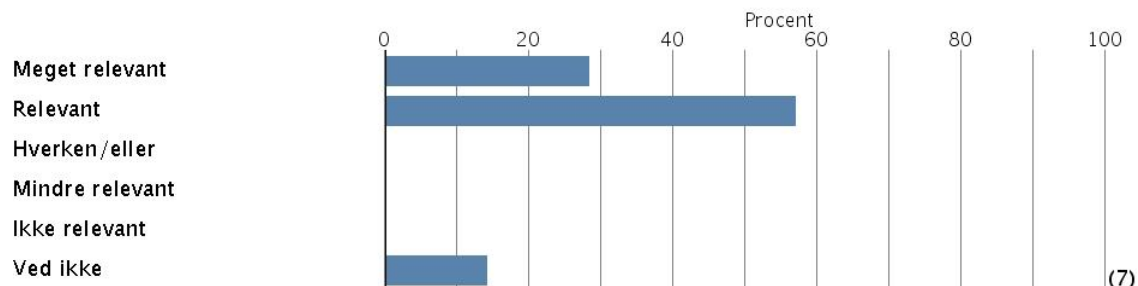
### 49. Din vurdering af relevansen af de forskellige emner på kurset - 23. november 2009: Forventningsafstemning



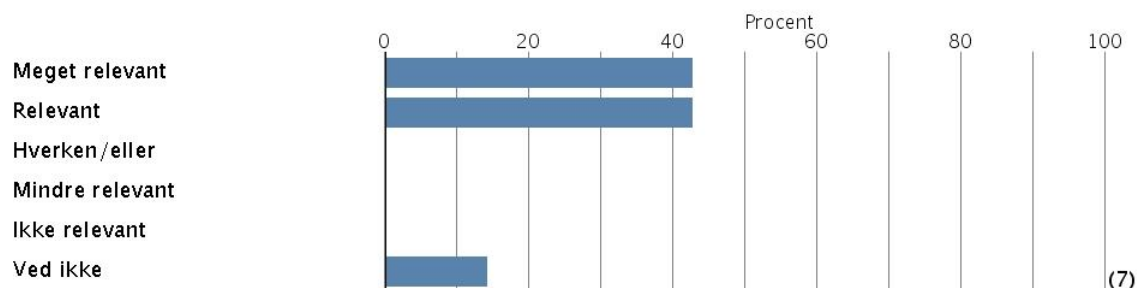
### 49. Din vurdering af relevansen af de forskellige emner på kurset - 23. november 2009: Interviewguide - gruppearbejde

### 360 graders rådgivning til deltidslandmænd

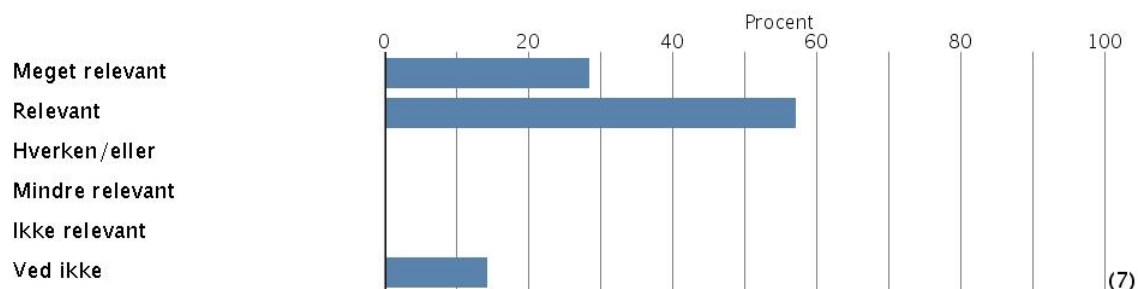
7 respondenter



### 49. Din vurdering af relevansen af de forskellige emner på kurset - 24. november 2009: Behovsafdækning (spørgeteknik og spørgsmålstyper)



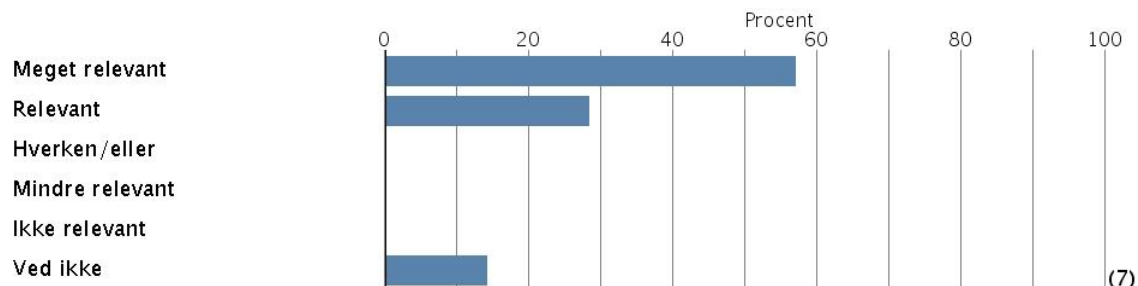
### 49. Din vurdering af relevansen af de forskellige emner på kurset - 24. november 2009: Feed-back



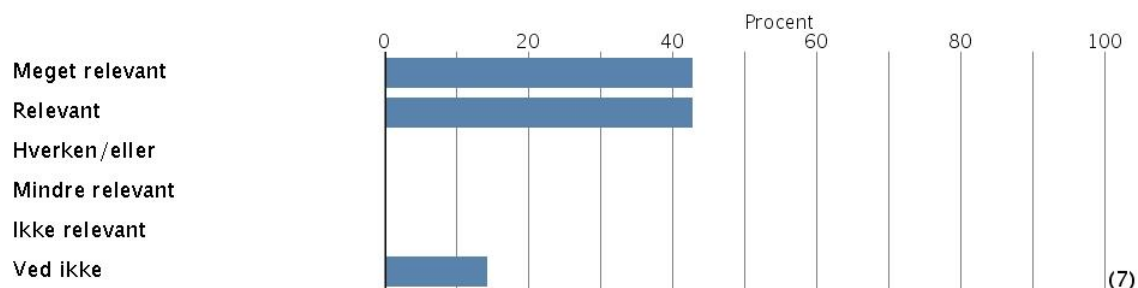
### 49. Din vurdering af relevansen af de forskellige emner på kurset - 24. november 2009: Rollespil (træning i behovsafdækning)

### 360 graders rådgivning til deltidslandmænd

7 respondenter



### 49. Din vurdering af relevansen af de forskellige emner på kurset - 24. november 2009: AL-dagene (Action Learning) - generelt



50. Generelle bemærkninger - Hvis du skulle foreslå ændringer til kurset hvilke emner vil du så gerne mere i dybden med?

rådgiverrollen mere i dybden. nyt emne: kommunikation (bredt forstået..  
PR/hjemmeside/breve/arrangementer..)

Forventningsafstemning Interviewguide - gruppearbejde Behovsafdækning (spørgeteknik og  
spørgsmåltyper) Rollespil (træning i behovsafdækning) AL-dagene (Action Learning) - generelt

salgsteknik

Ingen

Lad os diskutere dette i fællesskab. Gruppe debat med supervision mellem deltagerne

50. Generelle bemærkninger - Er der emner du mener kunne udelades?

egentlig ikke

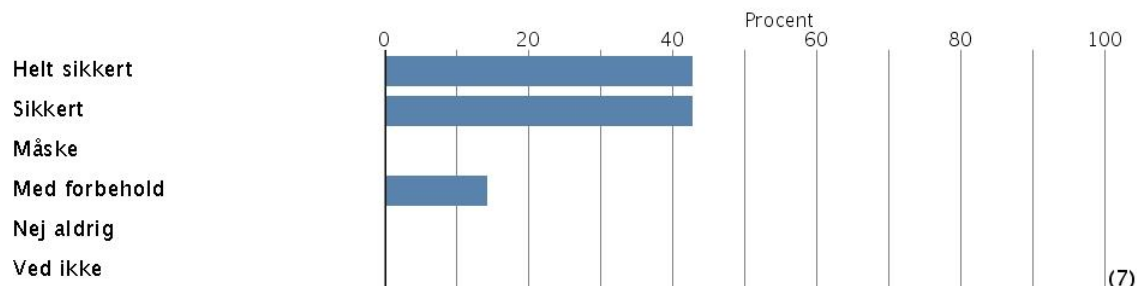
Det som ikke er nævnt ovenfor

nej

action læring hvor der gik for meget ind på negative på deltidsområdet som med kursister oplevede på deres egne center.

nej

51. Vil du anbefale et lignende kursus til andre?



52. Generelle bemærkninger - Bemærkninger generelt til kurset (forslag til ændringer, program, sted, tid, deltagere):

godt tidsforløbet har været så langt som det har... mulighed for at se/erfare/opleve udvikling i deltagernes jobmæssige hverdag/forhold.

Godt kursus. Har været bedre hvis der deltager flere forskellige centre.

De AL-dage jeg har deltaget i, har jeg fået stor udbytte af.

God kursus og ledelse

52. Generelle bemærkninger - Dine ønsker til opfølgning på kurset:

ved ikke helt om opfølgning er tiden værd i en ERFA-gruppe.

erfa-grupper

ERFA-gruppe delvis aftalt !

gerne via erfagrupper, er delvist aftalt.

Laves til erfa-gruppe med lidt styring

flere al-dage

Fortsat ERFA mellem deltagerne

52. Generelle bemærkninger - Dine ønsker og kommentarer om alt på deltidsområdet:

Mulighed for at møde øvrige deltagere og vurdere hvor langt man er nået.

Flereste af hvorens deltidskunde er kunde som har overtaget forælders ejendom som var for lille til fuldtids.

Fra landscenter har de meget fokus på dem der er flyttet fra by til en lille landbrug, dem har vi ingen af.

En løbende udvikling af området

OK

52. Generelle bemærkninger - Din oplevelse ved at have deltaget i spørgeundersøgelsen:

### 360 graders rådgivning til deltidslandmænd

7 respondenter

meget omfattende..3,5 timer.
Det samme problem som generelt på deltidsområdet for lidt tid afsat.
Genopfriskning af kursets indhold.
Godt at få repeteret kursets indhold.
Der var for mange spørgsmål.
Lang spørgeskema
At den er ekstrem lang og at jeg har flere kunder, som venter. Jag kan ikke forlade dette skema, for så forsvinder det bare. Det er en irriterende skema, hvor man svarer på det samme mange gange. Generelt er jeg tilfreds, men træt af den slags spørgeskemaer, som jeg mener bliver alrt for tilfældige, når vi bliver træt af at besvare.