

Lene Krüger

Indlæg



Den Europæiske Union ved Den Europæiske Fond
for Udvikling af Landdistrikter og Ministeriet
for Fødevarer, Landbrug og Fiskeri har deltaget
i finansieringen af projektet.

SKAB SAMMENHÆNG

Dagens program

10.30 – 10.45

- Præsentation af behov, gruppe og formål

10.45 – 12.00

- Hvem er I / jeres målgrupper

12.00 – 12.30

- Frokost

12.30 – 13.30

- Kommunikationen i dag og fremover

13.30 – 14.45

- Styrker/svagheder & Muligheder/trusler (SWOT)

14.45 – 16.00

- Formulering af mål

16.00

- Afrunding

Præsentation

- Behov
- Gruppe
- Formål

Formål

- Formuleret mål med handlingsplan
- Opstart handlingsplan
- Hvorfor en handlingsplan:
 - I har behovet
 - skabe overblik
 - mulighed for at medtænke alle forhold
 - dynamisk, fleksibel og løbende revidering
 - sammenhængende og anvendelig fremover

Elementer, der *skal* med i handlingsplan

- Hvad er vores mål med en fælles handlingsplan?
- Analyse af målgruppe(r):
 - hvem er de?
 - hvilke behov har de?
 - hvad giver vi dem i dag?
 - hvordan ser de på os?
- Fremtidige tiltag / kommunikationsmidler:
 - hvilket billede vil vi gerne give vores modtagere af os?
 - hvordan sælger vi bedst projekter / VFLs ydelser?
 - hvilken værdi tilfører vores nuværende midler modtagerne?

Elementer, der *skal* med i handlingsplan

- Økonomi / ressourcer:
 - hvilke medarbejdere har vi?
 - kr. / øre
 - opstille budget for hvert middel
- Tidsplan
- Evaluering / opfølgning:
 - når vi vores mål?
 - dynamisk, tilpasses modtagere og afsender

Dagens program

10.30 – 10.45

- Præsentation af behov, gruppe og formål

10.45 – 12.00

- Hvem er I / jeres målgrupper

12.00 – 12.30

- Frokost

12.30 – 13.30

- Kommunikationen i dag og fremover

13.30 – 14.45

- Styrker/svagheder & Muligheder/trusler (SWOT)

14.45 – 16.00

- Formulering af mål

16.00

- Afrunding

Hvem er I og jeres målgrupper ?

- Hvorfor – fordi vi kun kan kommunikere rigtigt, hvis vi kender os selv og vores målgrupper!
- ”At man, når det i sandhed skal lykkes en at føre et menneske hen til et bestemt sted, først og fremmest må passe på at finde ham der, hvor han er og begynde der...”

Søren Kierkegaard (1813-1855)

Hvem er I og jeres målgrupper ?

Gruppediskussion:

- Hvem/hvad er I ? Hvad kan I? Hvorfor?
 - skriv op til tre sætninger á max. 10 ord
- Hvad får målgrupperne ud af at arbejde med jer ?
 - hvordan ser de jer?

Dagens program

10.30 – 10.45

- Præsentation af behov, gruppe og formål

10.45 – 12.00

- Hvem er I / jeres målgrupper

12.00 – 12.30

- Frokost

12.30 – 13.30

- Kommunikationen i dag og fremover

13.30 – 14.45

- Styrker/svagheder & Muligheder/trusler (SWOT)

14.45 – 16.00

- Formulering af mål

16.00

- Afrunding

Dagens program

10.30 – 10.45

- Præsentation af behov, gruppe og formål

10.45 – 12.00

- Hvem er I / jeres målgrupper

12.00 – 12.30

- Frokost

12.30 – 13.30

- Kommunikationen i dag og fremover

13.30 – 14.45

- Styrker/svagheder & Muligheder/trusler (SWOT)

14.45 – 16.00

- Formulering af mål

16.00

- Afrunding

Kommunikation

Kommunikation = et budskab, du vil have andre til at forstå

- Vi afleverer budskaber hele tiden:
 - til konen, børnene, medtrafikanter, kolleger, bageren

Tre væsentlige faktorer:

- Hvad er dit budskab?
- Hvem skal forstå dit budskab?
- Hvordan skal det afleveres?

Kommunikation

On- og offline medier

- ✓ magasiner, årsrapporter, foldere, annoncer, rapporter, tilbud på udbud
- ✓ breve, fakturaer, ordrebekræftelser, posters.....
- ✓ e-mails / webnyheder / signaturer
- ✓ telefon / SMS
- ✓ lydclip, video, Youtube
- ✓ website, intranet
- ✓ TV, radio, aviser, blade

Sociale medier

- ✓ blogs / Facebook / Twitter
- skabe interaktion mellem afs. og modtager
skabe dialog og agere hurtigt!
billige at etablere
vigtige/svære at vedligeholde
skabe opmærksomhed på dem
kræver overvågning og respons!

Kommunikation

Adfærd (det, der er synligt)

- ✓ dialog / monolog / møder (fysiske, tlf., video, Skype....)
- ✓ konferencer, kurser
- ✓ personlig fremtræden (tøjstil, kropsholdning, kropslugt, toneleje, gestikulation.....)
- ✓ indretning af arbejdsplads, mødelokaler, bilen vi kører i.....

Værdier / opvækst / politisk holdning / modstand.....
(det, der ikke er synligt)

KOMMUNIKATION = ALT

Dagens program

10.30 – 10.45

- Præsentation af behov, gruppe og formål

10.45 – 12.00

- Hvem er I / jeres målgrupper

12.00 – 12.30

- Frokost

12.30 – 13.30

- Kommunikationen i dag og fremover

13.30 – 14.45

- Styrker/svagheder & Muligheder/trusler (SWOT)

14.45 – 16.00

- Formulering af mål

16.00

- Afrunding

Styrker/svagheder & Muligheder/trusler

SWOT analysen

- En SWOT analyse hjælper med at definere hvilke forhold, man skal tage højde for
- Styrker og svagheder = interne forhold
- Muligheder og trusler = eksterne forhold
- Styrker og muligheder = de områder man bør fokusere på
 - der hvor man er anderledes / bedre end konkurrenterne
- Svagheder og trusler = de områder man bør ændre
 - kun hvis man finder det vigtigt

Styrker/svagheder & Muligheder/trusler

Eksempel

- En styrke er kun en styrke, hvis man er bedre end konkurrenten på området

”Vi har dygtige medarbejdere”

- Er *kun* en styrke, hvis de er bedre end konkurrentens, ellers er det en svaghed

SWOT – Interne forhold

- Styrker
- Svagheder

SWOT – Eksterne forhold

- Muligheder
- Trusler

Dagens program

10.30 – 10.45

- Præsentation af behov, gruppe og formål

10.45 – 12.00

- Hvem er I / jeres målgrupper

12.00 – 12.30

- Frokost

12.30 – 13.30

- Kommunikationen i dag og fremover

13.30 – 14.45

- Styrker/svagheder & Muligheder/trusler (SWOT)

14.45 – 16.00

- Formulering af mål

16.00

- Afrunding

kommunikation

Typer mål afsender modtager

- Ønsker at skabe opmærksomhed (om sig selv el. budskab)
- Ønsker at skabe debat om bestemt emne
- Ønsker at formidle viden om bestemt emne
- Ønsker at ændre holdninger til et bestemt emne
- Ønsker at ændre adfærd
- Ønsker at etablere, udvikle og bekræfte egen selvopfattelse (autokommunikation)
- Ønsker at påvirke modtager til at påvirke andre

Gode målformuleringer

- Formuleres i forhold til en afgrænset målgruppe
- Konkrete og målbare
- Realistiske
- Tidsbestemte
- Acceptable for alle involverede

Forslag til målformuleringer

- Formulering
- Målgruppe(r)

Forslag til målformuleringer

- Formulering
- Målgruppe(r)

Mål

I
Målgruppe(r)

II
Målgruppe(r)

III
Målgruppe(r)

Mål

IV
Målgruppe(r)

V
Målgruppe(r)

VI
Målgruppe(r)

Dagens program

10.30 – 10.45

- Præsentation af behov, gruppe og formål

10.45 – 12.00

- Hvem er I / jeres målgrupper

12.00 – 12.30

- Frokost

12.30 – 13.30

- Kommunikationen i dag og fremover

13.30 – 14.45

- Styrker/svagheder & Muligheder/trusler (SWOT)

14.45 – 16.00

- Formulering af mål

16.00

- Afrunding