



Strategi & Forretningsudvikling 2013/2014

Effektkort

Den målrettede proces

Deltager: _____

Virksomhed: _____



Indsatser	Adfærd	Resultat	Strategi
<i>Hvilke indsatser giver ny adfærd, der støtter resultater og strategi?</i>	<i>Hvilken adfærd skal til for at skabe de ønskede resultater?</i>	<i>Konkrete resultater pga. indsats? Hvordan måler vi dem?</i>	<i>Hvad er formål med forløbet? Hvilke forandringer vil vi skabe?</i>



Hæmme / Fremme

Handling

Ansvar

Hvad kan hæmme/fremme de ønskede resultater?
Hvad skal kommunikeres før, under og efter?



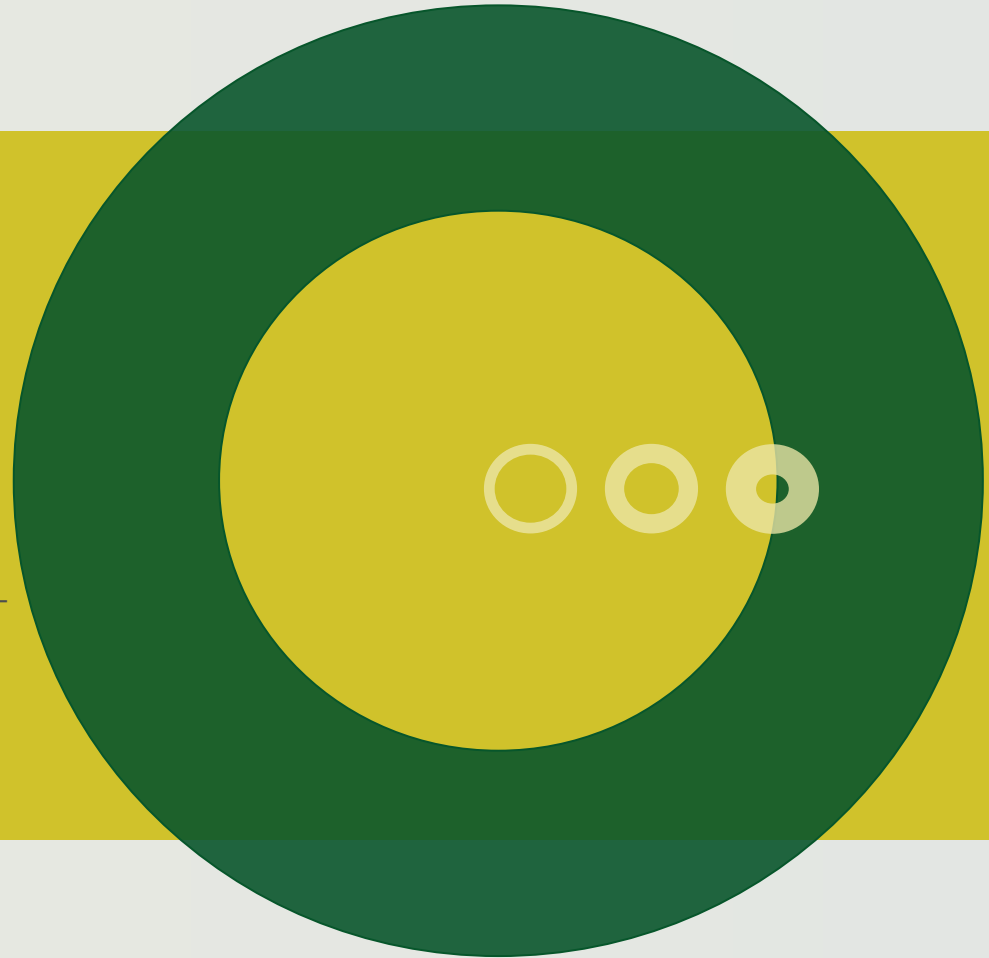
Strategi & Forretningsudvikling 2013/2014

Effektkort

Den målrettede proces

Deltager: _____

Virksomhed: _____



Indsatser	Adfærd	Resultat	Strategi
<i>Hvilke indsatser giver ny adfærd, der støtter resultater og strategi?</i>	<i>Hvilken adfærd skal til for at skabe de ønskede resultater?</i>	<i>Konkrete resultater pga. indsats? Hvordan måler vi dem?</i>	<i>Hvad er formål med forløbet? Hvilke forandringer vil vi skabe?</i>
<p>Udvikle oplæg til forløb, som kan præsenteres for kunder</p> <p>Tage stilling til tilbud om kollegial vejledning og booke tid ved vejleder og kunde</p>	Opsøge og indgå aftaler med x-antal kunder	<p>X-antal kunder har påbegyndt strategi-forløb inden ddmmaa</p> <p>X- antal kunder har gennemført strategi-forløb inden ddmmaa</p>	Bidrage til at vores kunder beslutter en strategi og udvikler deres forretning.



Hæmme / Fremme

Handling

Ansvar

Hvad kan hæmme/fremme de ønskede resultater?
Hvad skal kommunikeres før, under og efter?

Tid
Faktureringskrav
Det er for svært at komme i gang