



VIDENCENTRET FOR LANDBRUG

# Forløbsskitse

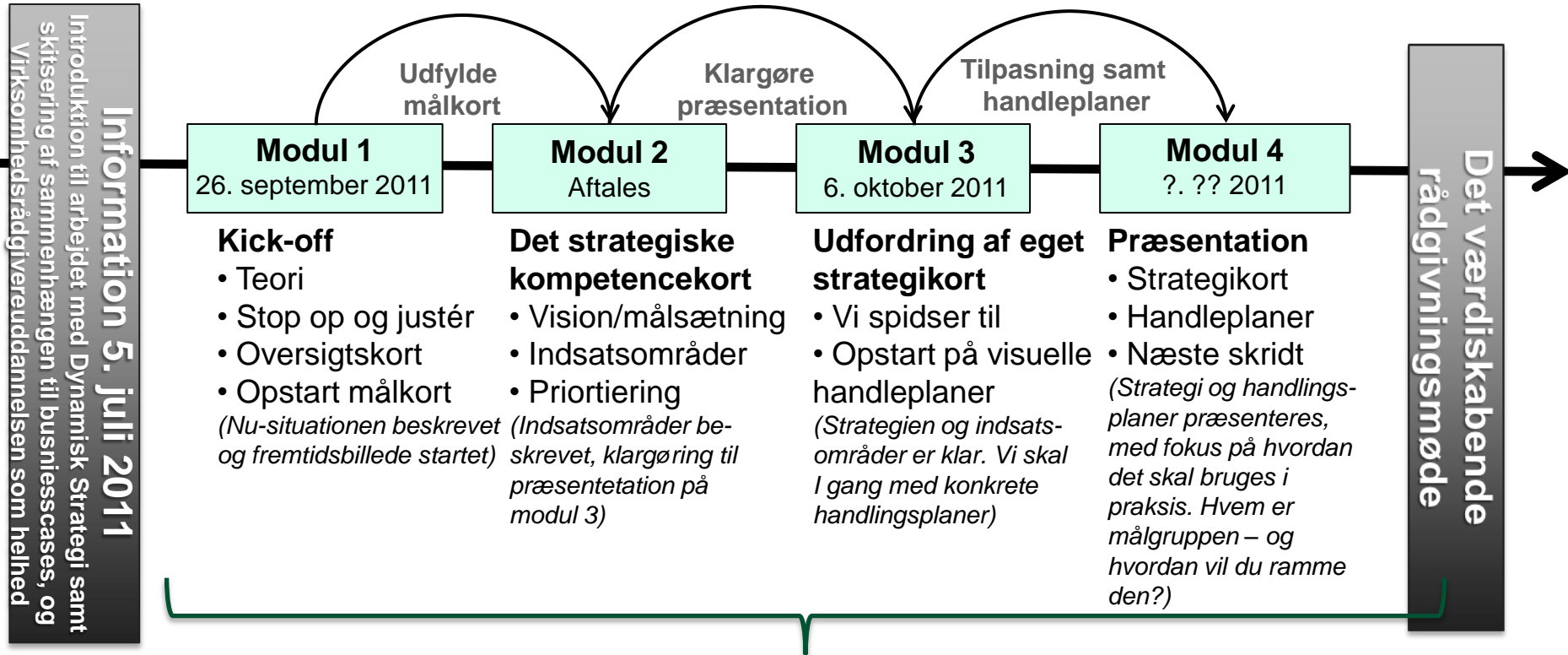


PARTNER I  
**DLBR**<sup>®</sup>  
DANSK  
LANDBRUGSRÅDGIVNING

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

# 25 dage med strategisk fokus

*Mål: At kunden oplever det rykker*



25 dage – mulighed for at ”stoppe op og justere”

**Integreret udviklingsforløb for 11 virksomhedsrådgiverene**

*Mål: At skabe succes med Dynamisk Strategi i praksis over for LandboSyd's mest toneangivende kunder*

## Intern dag (den 12. september kl. 12.00-16.00)

- Se programforslag i separat Word-fil (vedhæftet samme mail som denne)

## Modul 1 (den 26. september kl. 11.00-15.30)

- Teori – Dynamisk Strategi i hovedpunkter
  - En Storkunderrådgiver (eller flere i fælleskab) præsenterer hvad det er vi skal til at arbejde med. LandboSyds model for arbejdet med Dynamisk Strategi og motivation til at deltage i ”30 dage med strategisk fokus”
- Workshops-formen – og etiske retningslinjer for samarbejdet
  - Aftale om at hvad der siges inden for workshoppen her, bliver inden for dørene – uanset hvad.
  - Noget om feedback, samarbejde, kommunikation m.v.
- Oversigtskortet beskrives for de enkelte kunder
  - I grupperum – kunden beskriver, rådgiveren coacher processen
  - Der samles op i plenum
- Vision og opstart ”Det Strategiske Kompetencekort”
  - Forberedelse til formulering af visionen og linket til den strategiske målsætning
  - Det strategiske Kompetencekort hvad er det for et – hvad er målet, hvordan sammensættes den rigtige deltagerskare
  - Mødedato hjemme i virksomheden er aftalt inden dagen slutter

## Modul 2 (*aftales individuelt*)

- Det Strategiske kompetencekort udfyldes
  - Inden mødet har rådgiver og kunde sammen fundet frem til det optimale set-up (*deltagere, mål, rammer, dagsorden, styrning m.v.*)
  - Storkunderrådgiveren coacher processen på mødet
  - Indsatsområderne er skitseret og prioriteret – og der gøres klar til præsentation på modul 3
  - Det laves aftaler for hvordan kunden skal forberede præsentationen samt for hvad rådgiveren skal støtte op omkring i denne forberedelse.

## Modul 3 (den 6. oktober kl. 10.30-15.00)

- Udfordring af eget strategikort
  - Tilbage i grupperne fra modul 1. Præsentation af de individuelle Strategiske Kompetencekort – samt udfordring af de respektive kort fra gruppemedlemmerne samt rådgiveren (coachende rolle).
  - ”Tilspidsning” og plan for færdiggørelse
- Opstart på den Visuelle handlingsplaner
  - Der udvælges ét område man vil lave de første Visuelle handlingsplaner for
  - Kunden coaches i gang og der startes op på udfyldelsen.
- Opsætning i forhold til målet med strategien
  - Kommunikation og formidling – hvordan vil du præsentere og formidle dine budskaber?
  - Kunden går hjem og forbereder en præsentation

## Modul 4 (den XX dato f.eks. kl. 13.00-19.00)

- Færdiggørelse af kommunikationsplan
  - Tilbage i grupperne hjælper man hinanden færdig og gør klar til præsentation
- Præsentation i plenum (fernisering)
  - Kunderne præsenterer deres Dynamiske Strategi for de andre deltagere og Storkunderrådgiverne
    - *Hvem er målgruppen, hvad vil du sige og hvordan vil du gøre det?*
  - Der gives feedback på indhold og metode i en tilrettelagt proces
- Aftaler for det videre forløb i forhold til kundens egen Dynamiske Strategi
  - Hvordan kan vi i fællesskab være med til at sikre at de gode planer bliver til virkelighed?
  - Skal vi møde igen om noget tid?
  - Hvornår vil det være et godt tidspunkt at lave en aktiv opfølgning?
  - M.v.
- De Dynamiske Strategier fejres med en god middag og et godt glas rødvin

# Det Værdiskabende Rådgivningsmøde

## Udvikling af kundens virksomhed

- Fokus på rådgivningsmødet generelt
- Forberedelse og opfølgning
- Sikre handling hos kunden
- Ansvar – for hvad og hvor langt?

”Om på den anden side af kundens skrivebord”

- Hvordan skal VI fra LandboSyd, som helhed, tilrettelægge vores rådgivning, så vi sikrer grundlaget for værditilvækst i kundens virksomhed?

