

DLBR Akademiet  
Agro Food Park 15, Skejby  
DK 8200 Aarhus N  
www.dlbr.dk/akademiet

Telefon 87 40 50 00  
Mail kursus@dlbr.dk

**PROGRAM for:**

# Videre med Virksomhedsrådgivning i Centrovice, SLF og HFLC

**Sted: Centrovice, Vissenbjerg**  
**Tid: 8. september 2011**

## Program

Kl.	Programpunkt
9.00	Kaffe og ankomst
9.30	<b>Velkomst, formål, forventninger og dagens forløb</b>
9.35-11.00	<b>Fremlæggelse af oplæg til virksomhedsplan for virksomhedsrådgivning med drøftelse i plenum.</b>  Hver virksomhed udarbejder inden den 8. september et udkast til en plan for hvordan de vil implementere virksomhedsrådgivning.  <b>Oplæg på max 10 minutter pr. virksomhed.</b>  Hvordan realiserer vi potentialet i virksomhedsrådgivningen hos os?  Nedenstående er forslag til indhold: <ul style="list-style-type: none"><li>- <b>Intern organisering og erfaringsudveksling</b> fx mødeform, hvad drøfter vi, kunder, cases? Inddragelse af/ og samarbejde med kollegerne?</li><li>- <b>Kunderne</b> Hvad er det for en forskel vi vil skabe hos kunderne? Hvordan kan kunden mærke at det er en virksomhedsrådgiver der kommer og ikke en driftsøkonom?</li><li>- <b>Hvilke kunder går vi efter – segmentering?</b></li><li>- Hvilke udfordringer møder I både fagligt og personligt – for den enkelte rådgiver og for gruppen?</li></ul>

11.00-12.00	<b>I virksomhedsgrupper arbejdes der videre og der indarbejdes forslag/indspil fra plenumdrøftelser.</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Indspil til gruppen</li><li>- Indspil til den enkelte</li><li>- Indspil der skal adresseres i ledelsen fremadrettet.</li></ul>
12.00	<b>Frokost</b>
12.45-14.00	<b>Oplæg fra virksomhedsrådgiver Anders Rousing</b> <p>Anders har tidligere haft karriere i DLBR både som rådgiver og chef. Han vil via sine erfaringer og cases give sine erfaringer videre:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Hvordan skaber man værdi for kunderne som virksomhedsrådgiver?</li><li>- Hvilke kompetencer skal vi have som virksomhedsrådgivere for kunderne – og hvilke kundetyper?</li><li>- Hvad efterspørger kunderne?</li><li>- Mulighederne/udfordringerne for DLBR i denne sammenhæng?</li></ul> <p>Læs mere om Anders her: <a href="http://www.rousingconsult.dk/">http://www.rousingconsult.dk/</a></p>
14.00-15.45 (inkl. kaffe)	<b>Videre arbejde med de personlige handlingsplaner</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Hvad skal jeg selv gøre?</li><li>- Hvad skal min chef gøre?</li><li>- Hvad kan jeg få hjælp til og af hvem?</li></ul>
15.45	<b>Opsamling – og næste eksekveringsdag den 10. november</b>
16.00	<b>Tak for i dag!</b>