



Uddannelse for virksomhedsrådgivere

Dine kunders forretning

Videncentret for Landbrug, Skejby
2012/2013

Uddannelse for virksomhedsrådgivere

Dine kunders forretning

En uddannelse med fokus på både forretningsudvikling af store og komplekse landbrugsvirksomheder samt udvikling af din rådgivning til denne målgruppe. Uddannelsen gennemføres i samarbejde med konsulenthuset Hildebrandt & Brandi.

Udbytte

Gennem uddannelsen udvikler du dine faglige kompetencer inden for forretningsudvikling målrettet store og/eller komplekse landbrugsvirksomheder. Du vil sideløbende arbejde med dine personlige kompetencer med det formål at styrke din kommunikation med og relation til den enkelte kunde. Yderligere får du et stort netværk af virksomhedsrådgivere i DLBR.

Efter uddannelsen

- kan du anvende en række konkrete værktøjer og metoder inden for forretningsudvikling og konceptualisering af forretningsmodeller.
- har du kendskab til, hvornår en tilgang foretrækkes og vælges frem for en anden.
- har du med afsæt i din personlige handlingsplan udviklet dig som rådgiver.

Virksomhedsrådgiveruddannelsen

2012

| SEP

| SEP

| NOV

Effektkort	Modul 1	Modul 2	Eksekv.gruppe	Modul 3
før kursusstart	10. sept 2012	19.-20. sept 2012	dato fastsættes	5.-6. nov 2012
I den enkelte DLBR-virksomhed mellem leder og deltager	Rådgivning der rykker Med udgangspunkt i 360 graders evaluering og DISC-profil arbejdes med personlige udviklingsområder	Forretningsudvikling – Know the game Undervisning i forretningsudvikling ved Anders Madsen Pedersen	Fokus på implementering af faglig undervisning og personlige udviklingsråd	Forretningsudvikling – Lead the game Undervisning i forretningsudvikling ved Anders Madsen Pedersen

Læs mere på dlbr.dk/VR

Indhold

Indholdet på uddannelsen er bygget op efter tre grundelementer:

1. Personlig udvikling med fokus på rådgivning

Der bliver gennemført en 360 graders evaluering af dig som virksomhedsrådgiver samt en DISC analyse. 360 graders evalueringen bygger på svar fra hhv. dine ledere, kolleger og kunder. I kombination med DISC profilen, der er en personanalyse, får du et godt grundlag for at beskrive dine stærke og mindre stærke personlige kompetencer. Med sparring fra underviseren udarbejder du en handlingsplan for, hvordan du vil videreudvikle dig som rådgiver.

2. Undervisning inden for forretningsudvikling – skræddersyet til landbrugsvirksomheder

Undervisningen i forretningsudvikling er baseret på erfaringerne fra Projekt Virksomhedsrådgivning samt i alt 15 interviews med ledere, rådgivere og landmænd i DLBR gennemført af Andersen Madsen Pedersen, der er primær underviser inden for forretningsudvikling.

3. Forankring af læringen i din praksis

På uddannelsen har vi fokus på at støtte op om forankring af læring i dit arbejde som rådgiver. Dette gøres gennem forskellige læringstiltag med fokus på implementering: Eksekveringsgrupper, netværksmøder, virksomhedsbesøg og implementeringsforløb med afsluttende eksamen.

EKSAMEN

Eksamen foregår ultimo maj/primus juni 2013.

Til eksamen skal der udarbejdes en synopsis, hvor implementeringsforløbet kortfattet beskrives. Der lægges vægt på begrundelser for valg af strategi og metode før, under og efter

UNDERVISERE

Modul 1

Jesper Oehlenschläger

Partner og Business Performance Manager, 2beGREAT ApS

Jette Nissen

Udviklingskonsulent, Videncentret for Landbrug
Jette kommer fra den finansielle sektor, hvor hun har arbejdet som rådgiver, udviklingskonsulent og proceskonsulent. Inden hun kom til DLBR Akademiet, har hun udviklet og implementeret strategi for effektsikring i Vestas Business Academy.

Jørgen Kroer

Virksomhedskonsulent, Videncentret for Landbrug
Jørgen har tidligere fungeret som forretnings- og proceskonsulent i DSB og i hospitalsverdenen. Senest har han arbejdet som regionschef i en HR-virksomhed med ansvar for ledelse, strategisk udvikling, produktudvikling samt salg og kunder.

Modul 2-4

Anders Madsen Pedersen

Cand.merc., managementkonsulent i Hildebrandt & Brandt A/S. Rådgiver direktioner og ledelser inden for bl.a. strategi og forretningsudvikling. Anders har i en årrække arbejdet med forretningsudvikling for store, mellemstore og små virksomheder, herunder nedbrydning og implementering af nye forretningsmodeller.

implementeringsforløbet, både i forhold til forretningsudvikling og rådgivning.

Eksamen er en 30 min. mundtlig fremlæggelse og diskussion over for en opponentergruppe samt fagpersoner.

2013 | JAN

| MAR

Eksekv.gruppe	Modul 4	Eksekv.gruppe	Modul 5	Implement.forløb
dato fastsættes	14.-15. jan 2013	dato fastsættes	5.-6. mar 2013	jan-juni 2013

Forretningsudvikling – Change the game

Deltagelse i springboard ved Connect Denmark

Undervisning i forretningsudvikling ved Andersen Madsen Pedersen

Fokus på implementering af faglig undervisning og personlige udviklingsområder

Virksomhedsrådgivning i praksis

Vi udfordrer en virksomhed, hvor de lærte værktøjer og modeller sættes i anvendelse

Fokus på at bruge det lærte i praksis ude hos en af dine kunder
Varighed på 3-4 måneder
Afslutning med eksamen

OBS!

**Tilmelding er bindende
fra den 15. august 2012**

Praktisk information

Målgruppe

Hele uddannelsesforløbet er for rådgivere, der er på vej til at blive virksomhedsrådgivere.

Erfarne virksomhedsrådgivere kan deltage i modul 2-4, der omfatter den faglige undervisning inden for forretningsudvikling.

Tid og sted

Modul 1: 10. september 2012

Modul 2: 19.-20. september 2012

Modul 3: 5.-6. november 2012

Modul 4: 14.-15. januar 2013

Modul 5: 5.-6. marts 2013 (kl. 12.00-12.00)

Eksekveringsgruppe: 3 møder á 1 dag

Efter modul 2, 3 og 4 mødes du i en gruppe på 6-8 deltagere, hvor I arbejder med aktuelle problemstillinger fra egen praksis i relation til det lærte på uddannelsen.

På et af møderne i eksekveringsgruppen deltager du i et springboard i Connect Denmark.

Datoerne fastsættes i samarbejde med kursuslederen på modul 1.

Implementeringsforløb over 3-4 måneder med afsluttende opgave og eksamen.

Eksamen foregår ultimo maj/primus juni 2013.

Kursusleder

Jette Nissen, jtn@vfl.dk, tlf. 8740 5196

Videncentret for Landbrug



Pris

Hele forløbet

kr. 35.000 ekskl. moms pr. deltager for hele uddannelsesforløbet.

Kr. 17.500 betales inden kursusstart, og kr. 17.500 betales pr. 31. januar 2013.

Deltagelse i modul 2, 3 og 4

Kr. 21.000 ekskl. moms pr. deltager. Betales inden kursusstart.

Spørgsmål – kontakt

Fagligt ansvarlig

Kirstine Simoni Faurholt

ksm@vfl.dk, tlf. 8740 5167

Efter den 10. august:

Jette Nissen

jtn@vfl.dk, tlf. 8740 5196

Kursuskoordinator (modtager tilmelding)

Marianne Borg

mab@vfl.dk, tlf. 8740 5502

Tilmelding

Tilmelding skal ske på www.dlbr.dk/kurser eller til Marianne Borg.

Tilmelding er bindende fra den 15. august 2012

Arrangør

Projekt Virksomhedsrådgivning, DLBR Akademiet

Andre aktiviteter, som er relevante og anbefales for virksomhedsrådgivere

- Landbrugets makroøkonomiske seminar den 21. august
- Netværksmøder, der inviteres til i løbet af efteråret 2012
- Proceslederuddannelse, hvor du arbejder med en række værktøjer, der sætter dig i stand til at styre og gennemføre forandringsprocesser hos dine kunder.
- Projektledelse, modul 1, hvor du arbejder med målhierarki, interessenter, risici, milepælsplan m.v.

DLBR Akademiet
Agro Food Park 13
8200 Aarhus N
dlbr.dk/akademiet

tlf. +45 8740 5000
mail kursus@dlbr.dk

Virksomhedsrådgivning Eksekveringsdag

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

Telefon 87 40 50 00
Mail kursus@dlbr.dk

*Eksekveringsdagen den 22. oktober 2012 på Comwell, Kellers Park,
H.O. Wildenskovsvej 28, Brejning, 7080 Børkop, kl. 8.30-16.00.*

Deltagere: Leon Dalgaard, Vestjysk Landboforening, Rina Oldager Miehs, Syddansk Kvæg, Jens Brandenborg, Jysk Landbrugsrådgivning, Lene Frandsen, LandboSyd, Keld Bech Møller, Sønderjysk Landboforening, Kaj Kristensen, LMO, Laust Thuesen Kulmbach, Jysk Landbrugsrådgivning, Christian Raun, Sønderjysk Landboforening, Jørgen Kroer, Videncentret for Landbrug

Program

Tid	Programpunkt	Metode	
08.30 - 08.45	Velkomst og siden sidst Effektkort og DISC	Icebreaker morgenkaffe Program for dagen Hvad kommer der til at ske	Tavle
08.45 – 09.30	Kort om værktøjer	Flip over med værktøjs-overskrifter hænges op på Tavlemødevis cirkulerer vi i fællesskab og fylder FO ud	OH 1 og 2
09.45 – 11.45	3 deltagere i stolen Feed back regler Sparring på egne opgaver	Reflekterende team Fishbowl Anerkende feed back	
11.45 – 12.00	Opsamling på de tre runders generalisering	Evt gennemgang af et værktøj	Oh VÆRKTØJER
12.45 – 15.00	4 i stolen	Reflekterende team Fishbowl Anerkende feed back	
15.00 – 15.45	Gruppearbejde	Hvorfor bruger man rådgivning	FO opsamling
15.45 – 16.00	Afslutning	Dagen i dag i forhold til mit effektkort og modul 2's formål	Sidste OH i serien



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



 **VIDENCENTRET FOR LANDBRUG**

Eksekveringsdagen den 22. oktober 2012

Kort om værktøjer
og modeller

PARTNER I
DLBR

Støttet af
Fødevareministeriet og EU


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



 **VIDENCENTRET FOR LANDBRUG**

Hjemmeopgave – jeg vil i min næste opgave...

I skal til næste gang have gennemført 2 af følgende opgaver:

- ✓ Spin salg
 - ✓ Klientanalyse
 - ✓ Scoping
 - ✓ Projektoplæg
- ... på en igangværende sag!

Opgaven er nu at planlægge disse opgaver herunder at nedskrive ALT, således at I kan arbejde effektivt med opgaverne i løbet af den næste måned

VIDENCENTRET FOR LANDBRUG		Støttet af Fødevareministeriet og EU Landdistrikter.dk Indsats til udvikling af Landdistrikter og Landskabsplanlægning Landdistrikter.dk		
Uddannelse for Virksomhedsrågivere Modul 2 – Know the gameVærktøjer				
	Forberede møde	Kundemøde	Forstå klient/opgave	Fortælle klient, hvordan vi vil hjælpe
Det blanke papir SKSS Top down		Top down SKSS	Top down SKSS	Fortæl historien
SPIN	Forberede SPIN-spørgsmål	Gennemføre SPIN-salg		
Interessent-analyse	Vigtige aktører	Overblik!! Gem den hvis vi vil have penge for den	Interessent analyse / scoping	Lever interessent- analyse
SWOT	"Desktop" SWOT	(Sådan gør vi i dag – det skal vi væk fra!!) SWOT	Til at forstå opgaven	Lever situationsanalyse
Projektoplæg			Scoping Plan Kalkulation	

3 | 4. februar 2013



VIDENCENTRET FOR LANDBRUG

Scoping, Projektoplæg og organisering



PARTNER I

DLBR®



VIDENCENTRET FOR LANDBRUG

Agro Food Park 15
Skejby
DK 8200 Århus N

T +45 8740 5000
F +45 8740 5010
W vfl.dk



Projektets scope eller afgrænsning handler om at balancere projektet og dets indhold i forhold til de begrænsede parametre;

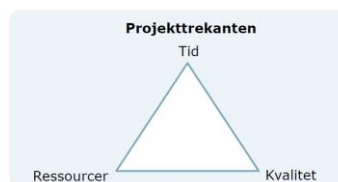
- Tid
- Kvalitet
- Ressourcer

Vi skal nemlig være i stand til at kunne styre den indiske bus!

At styre en indisk bus



- Projekt scope
- Produkt scope
- Effektmål
- Resultatmål
- Projektomfang
- Afgrænsning
- ...



5 | 4. februar 2013



Formål, leverancer, afgrænsning og succeskriterier bør formuleres i projektoplægget til kunden.
Scoping processen bliver derfor inputgiver til 'kontrakten' med kunden;

Formål

Formulering af den fremtidige ønskede effekt ved at have gennemført.

- Hvorfor skal dette projekt gennemføres ?
- Hvilken effekt ønskes opnået?

Leverancer

Formulering af det specifikke og håndgribelige resultat af projektgruppens arbejde.

- Hvilke output leverer projektet?
- Hvad skal leveres for at opnå formålet?

Afgrænsning

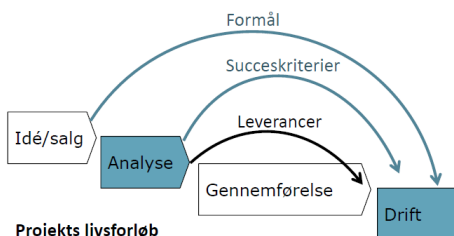
Formulering af leverancer eller forhold omkring leverancerne, der ikke bliver en del af arbejdet.

- Hvad er nærliggende at tænke ind i projektet, men som er umuligt at inddrage eller vil ødelægge projekttrekanten?
- Hvad har vi sorteret fra i processen?

Succeskriterier

Succeskriterierne er tilknyttet projektets formål og defineres som et målesystem (de skal være målbare) for en succesfuld realisering af projektet.

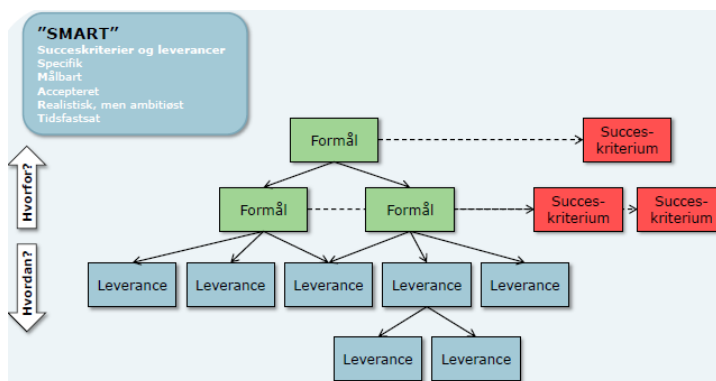
- Hvordan kan succesen måles?
- Hvad er en succesfuld opfyldelse af formålet?





Og her er det en hjælp at gruppere Formål, Succeskriterier og Leverancer i det logiske træ.

Alle leverancer leder til 'the governing thought'



7 | 4. februar 2013



Et Projektoplæg har mindst to sider;

- 1) Det der sælger og
- 2) Det der kontraktmæssigt afstemmer forventningerne

Salgssiden viser at vi har forstået opgaven og præsenterer effekten og processen visuelt og intuitivt!

'Kontrakten' præsenteres skriftligt og indeholder;

- Baggrund og situation
- Formål, succeskriterier og leverancer
- Metode og plan (hvordan arbejder vi)
- Organisering (Hvem deltager og hvad bidrager ejer med)
- Forudsætninger og betingelser
- Investering og forventet Cost/ benefit

8 | 4. februar 2013





Overblikket, der sælger jeres kompetencer...

Operationaliser jeres målhierarki til en milepælsplan

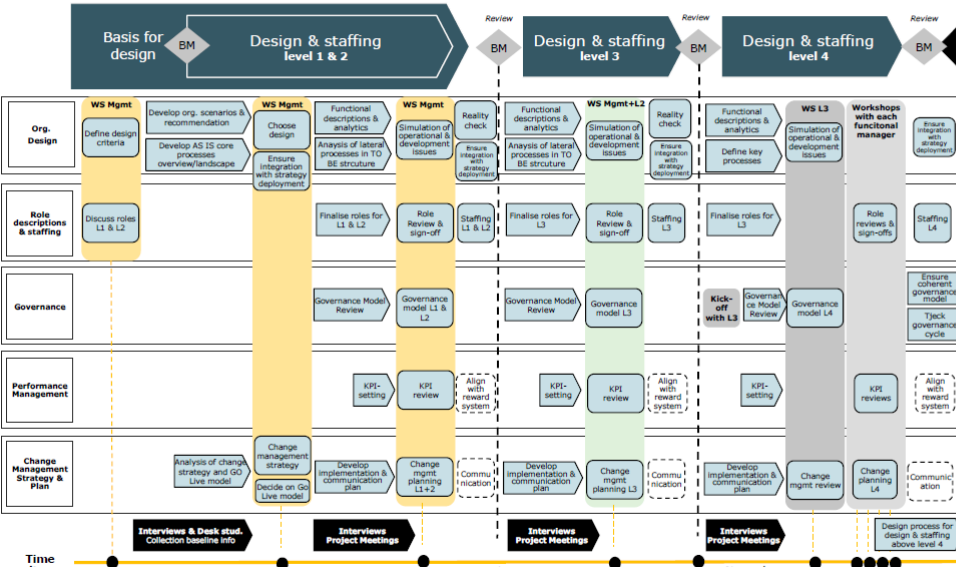
- Work flows/ Indsatsområder → Hvordan kan projektets leverancer grupperes?
- Milepæle → Hvilke vigtige delleverancer er der i forløbet?
- Faser → Er der ændringer i arbejdsformen undervejs?
Er der vigtige beslutningspunkter?
Er der naturlige tidsmæssige opdelinger?

Indsatsområder	Analyse			Koncept		Gennemførelse	
	Rutiner	▽	▽	▽	▽		
	Teknologi	▽	▽		▽	▽	▽
	Træning	▽	▽	▽	▽	▽	▽

9 | 4. februar 2013

Plan High-level process

- BM Board meeting & review
- Key deliverable (meeting/sign-off)
- Key deliverable (process)
- Comm. Dependent on change strategy
- WS Workshop with mgmt
- WS Workshop with mgmt + L2
- WS Workshop with L3 managers after kick-off
- WS Workshops with each functional manager





Den kontraktmæssige aftale, er den skriftlige pendant til milepælsplanen, der afgør om i og landmanden leverer det aftalte!

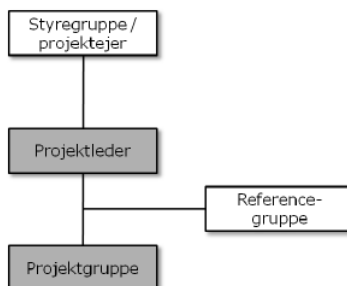
Aftale om Rådgivningsforløb
hos
Lars Landmand

- Baggrund og situation
- Formål, succeskriterier og leverancer
- Metode og plan
- Organisering
- Forudsætninger og betingelser
- Investering og forventet Cost/ benefit
- Risikoanalyse og evt. tiltag

11 | 4. februar 2013



**Organisering;
Definer roller og ansvarsområder.
Dernæst hvem der skal deltage hvornår**



12 | 4. februar 2013





VIDENCENTRET FOR LANDBRUG



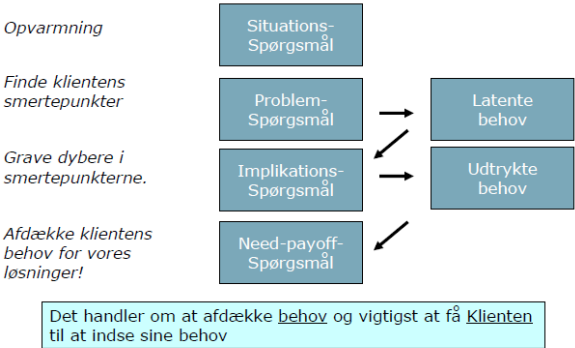
Hvad koster den?

Tja, den skal såmænd ikke koste dig noget... ikke noget videre i hver fald!



VIDENCENTRET FOR LANDBRUG

SPIN Modellen

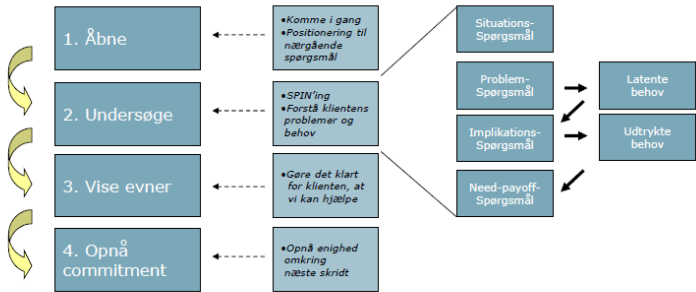


VIDENCENTRET FOR LANDBRUG

Agro Food Park 15 T +45 8740 5000
Skejby F +45 8740 5010
DK 8200 Århus N W vfl.dk



Faser i salgsmødet



SPIN Plan

Klient:	
Mødeformål (som vil give fremdrift og ikke blot en fortsættelse):	
Situationen (Hvilke informationer har vi yderligere brug for?):	
Problemspørgsmål (eksisterende problemer vi kan løse):	Implikationsspørgsmål (eksisterende problemer vi kan løse):
Udtrykte behov (vi håber at udvikle):	Fordele for klienten (vi kan tilbyde):





Udvidet SWOT

Styrker at bygge på 1. 2. 3. 4. 5.	Svagheder at adressere 1. 2. 3. 4. 5.	Sikre usikkerheder 1. 2. 3. 4. 5.	Vigtige forandringer 1. 2. 3. 4. 5.
Muligheder at kapitalisere 1. 2. 3. 4. 5.	Trusler at minimere 1. 2. 3. 4. 5.	Bastioner at forsvare 1. 2. 3. 4. 5.	Områder at aflære 1. 2. 3. 4. 5.

17 | 4. februar 2013



Forklaringer

Styrker at bygge på • Hvad er vi gode til i dag? • Hvad fungerer godt? • Hvor er vi bedre end de andre?	Svagheder: • Hvad er vi ikke gode til i dag? • Hvor er vi svagere end de andre? • Er der noget vi er dårlige til?	Usikkerheder: • Hvad ved vi ikke? • Hvad skal vi blive klogere på?	Vigtige forandringer • Er der noget vi ved, vi skal forandre? • Er der nogle forandringer, som vi ved kommer?
Muligheder at gribe: • Hvilke overordnede muligheder kan vi se for os? • Hvad kan vi ændre ved? • Hvad kan vi blive bedre til? • Hvad gør vi ikke i dag?	Trusler at minimere: • Er der noget vi skal tage os i agt for? • Hvad kan bremse os?	Bastioner at forsvare: • Hvad må vi bare ikke ændre ved? • Hvad vil vi slås for?	Områder at aflære: • Hvad hæmmer os? • Hvad skal vi stoppe med at gøre? • Hvilken "plejer" skal vi gøre længere?

18 | 4. februar 2013

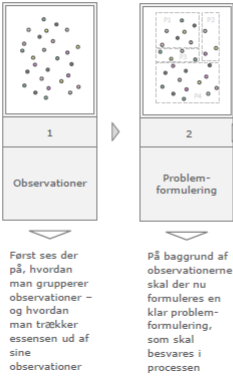




Styrker at bygge på 1. 2. 3. 4. 5.	Svagheder at adressere 1. 2. 3. 4. 5.	Sikre usikkerheder 1. 2. 3. 4. 5.	Vigtige forandringer 1. 2. 3. 4. 5.
Muligheder at kapitalisere 1. 2. 3. 4. 5.	Trusler at minimere 1. 2. 3. 4. 5.	Bastioner at forsvare 1. 2. 3. 4. 5.	Områder at aflære 1. 2. 3. 4. 5.
Top 3 udfordringer 1. 2. 3.		Top 3 potentialer 1. 2. 3.	



Fra observationer til problemformulering





Øvelse: Hvad skal de Sydamerikanske lande gøre?

Gennem en SKSS udarbejd et svar/anbefaling til de Sydamerikanske lande

Observationer:			Snegle, der æder sig gennem afgrøderne med lynets hast, er en af Sydamerikas største landbrugsplager. Forskning har indtil videre primært fokuseret på metoder til at udrydde sneglene. Ny forskning og undersøgelse har vist, at sneglene ikke kun er et onde.
Situation:	Komplikation:	Spørgsmål:	
Svar/anbefaling:			

21 | 4. februar 2013



Formål

Formålet med modul 2 er at udvikle deltagernes kompetencer til at forstå, udvælge og anvende de rigtige rådgiverværktøjer i forbindelse med virksomhedsrådgivning.

Læringsmål:

- at identificere kundens reelle problemstilling og kunne bistå med den rigtige løsning
- at identificere hvilken/hvilke rådgivningsproces(-ser), kunden har behov for
- at vælge det/de rigtige værktøjer til brug i rådgivningsprocessen
- at arbejde mere struktureret med leverancer i rådgivningen og ledelse af rådgivningsprocessen

22 | 4. februar 2013

