



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



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

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

DLBR®

Mandag den 10. september 2012
Kl. 08.30 – 17.00
Adresse: Hotel Kolding Fjord, Fjordvej 154, 6000 Kolding

Uddannelse for Virksomhedsrådgivere - Dine kunders forretning
MODUL 1

Deltagere Rina Oldager Miehs, Søren Elnegaard, Jens Brandenburg, Anders Bech, Mike Timmermann, Jakob Ræbild Nørgaard, Kim Nørgaard, Betina Katholm, Lene Ludvig, Henrik Rasmussen, Lene Frandsen, Christian Raun, Keld Bech Møller, Laust Thuesen Kulmback

Proces-konsulenter Eva Gleerup, Jørgen Kroer, Jesper Oehlenschläger, Jette Nissen

Mål At du skriver en personlig handlingsplan for din rolle som Virksomhedsrådgiver

Program

Kl. 08.30 **Velkommen og introduktion til dagen**
v/ Jette Nissen, Videncentret

Kl. 09.00 **Introduktion til DISC Personlighedsprofil**
v/ Jesper Oehlenschläger, 2beGREAT

Kl. 09.30 **Personlig tilbagemelding på DISC Personlighedsprofil og 360 gr. evaluering**

De gode spørgsmål fra dine medkursister

Personlig handlingsplan

Frokost er planlagt til kl. 12.30 - 13.15

Kl. 16.30 **Evaluering af dagen**

Kl. 16.45 **Tak for i dag**

Husk at medbringe det Effektkort du har udfyldt i samarbejde med din leder
Tip: Har du en bærbar PC, så tag den med

Vel mødt!

Jette Nissen

Uddannelse for Virksomhedsrådgivere - Dine kunders forretning

MODUL 1

Mandag den 10. september 2012

Deltagerliste:

Rina Oldager Miehs, Syddansk Kvæg
Søren Elnegaard, Jysk Landbrugsrådgivning
Jens Brandenburg, Jysk Landbrugsrådgivning
Laust Thuesen Kulmback, Jysk Landbrugsrådgivning
Anders Bech, Agri Nord
Mike Timmermann, Agri Nord
Jakob Ræbild Nørgaard, Agri Nord
Kim Nørgaard, Agri Nord
Betina Katholm, Agri Nord
Lene Ludvig, Agri Nord
Henrik Rasmussen, Agri Nord
Lene Frandsen, Landbosyd
Christian Raun, Sønderjysk Landboforening
Keld Bech Møller, Sønderjysk Landboforening

Proceskonsulenter:

Jesper Oehlenschläger, 2beGREAT
Eva Glerup, Videncentret
Jørgen Kroer, Videncentret
Jette Nissen, Videncentret



Program for modul 2-4

Uddannelse for virksomhedsrådgivere - dine kunders forretning

Sted: Kolding Fjord, Fjordvej 154, Kolding

MODUL 2 – "Know the game"

Onsdag den 19. september 2012

Tid	Agenda
8.00	Ankomst, tjek-in & morgenmad
8.30	Velkommen & introduktion
9.30	Den professionelle rådgiverproces
10.00	SPIN salg
12.30	Frokost
13.30	Forstå klienten
14.30	Værktøjer til at afdække klientens problemstilling
17.30	Opsummering
18.00	Middag
20.00	Kaminpassiar: "Det blanke stykke papir"
21.30	Tak for i dag

Torsdag den 20. september 2012

Tid	Agenda
8.30	Godmorgen & opsamling
9.00	Scoping af engagement Formål & succeskriterier Leverancer & in- & out-of-scope
12.30	Frokost
13.30	Det fulde projektoplæg: Case
15.30	Introduktion til hjemmearbejde
15.45	Opsamling på modul 2
16.00	Slut på modul 2



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

MODUL 3 – ”Lead the game”

Mandag den 5. november 2012

Tid	Agenda
8.00	Ankomst, tjek-in & morgenmad
8.30	Introduktion & opfølgning på hjemmearbejde
9.30	Rådgiverrollen
	Forskellige rådgiverroller
12.30	Frokost
13.30	Leveranceværktøjer del 1
17.30	Opsummering
18.00	Middag
20.00	Kaminpassiar: Forandringsledelse
21.30	Tak for i dag

Tirsdag den 6. november 2012

Tid	Agenda
8.30	Godmorgen & opsamling
9.00	Leveranceværktøjer del 2
12.30	Frokost
13.30	Rådgiverens ledelsesrolle
14.00	Mødeledelse
15.30	Introduktion til hjemmearbejde
15.45	Opsamling på modul 3
16.00	Slut på modul 3

MODUL 4 – ”Change the game”

Mandag den 14. januar 2013

Tid	Agenda
8.00	Ankomst, tjek-in & morgenmad
8.30	Introduktion & opfølgning på hjemmearbejde
9.30	Trends & scenarier Branchevilkår, barrierer og drivere for rådgivning
12.30	Frokost
13.30	Præsentationsteknik & case
18.00	Middag
20.00	Kaminpassiar: Præsentationer
21.30	Tak for i dag

Tirsdag den 15. januar 2013

Tid	Agenda
8.30	Godmorgen & opsamling
9.00	Rådgiverens kompetencer Rådgiverens dilemmaer
12.30	Frokost
13.30	Din udvikling
14.30	Personlig feedback
15.45	Opsamling på modul 4
16.00	Slut på modul 4



"I think you should be more explicit here in step two."

Velkommen

DiSC

personprofil

Dagens indhold

Kort introduktion til DiSC

Tilbagelæsning DiSC personprofil
& 360 gr. Analyse

Refleksion

Handlingsplan

Observatør

Interview

An iceberg floating in the ocean. The tip of the iceberg, which is above the water line, is labeled 'Overflade (synlig)'. The much larger part of the iceberg, which is submerged below the water line, is labeled 'Hvad kan DiSC personprofil?'. To the right of the submerged part, there is a list of behaviors: 'Adfærd', 'Handleringer', 'Ord', 'Mimik', 'Kropssprog', and 'Stemmeføring'.

Overflade
(synlig)

Hvad kan DiSC personprofil?

Adfærd
Handleringer
Ord
Mimik
Kropssprog
Stemmeføring

An iceberg floating in the ocean. The tip of the iceberg is above the water line, and the much larger base is submerged. The text is overlaid on this image.

Overflade
(synlig)

Hvad kan DiSC personprofil ikke?

Kernen
(Skjult)

Adfærd
Handler
Ord
Mimik
Kropssprog
Stemmeføring

Tanker
Holdninger
Værdier
Viden
Behov
Erfaringer
Demografi
Kultur
Arv
Opdragelse
Personlighedskerne

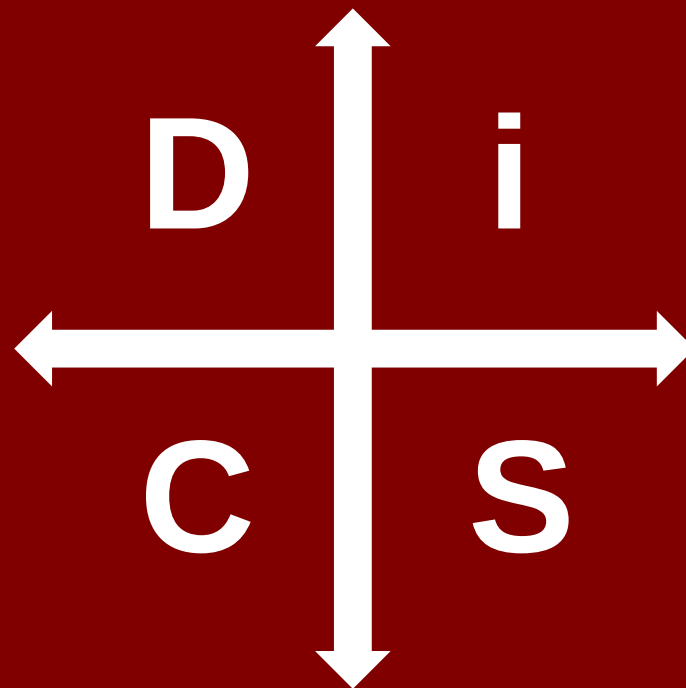
**Hvad
påvirker
vores
adfærd?**



Modellen



Virksom
Højt tempo
Bekendtgørende
Fremfusende



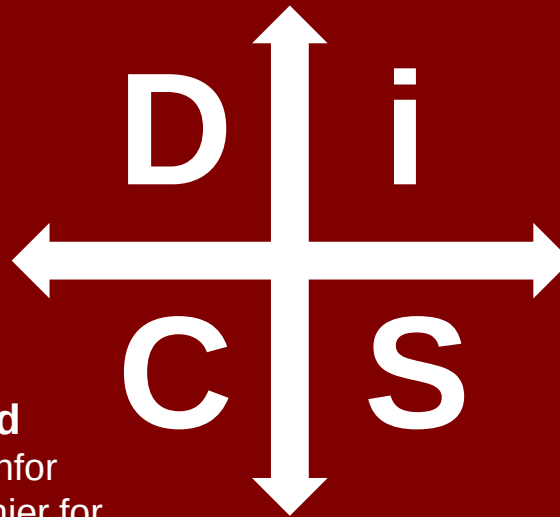
Spørgende
Sagsfokuseret
Skeptisk
Udfordrende

Anerkendende
Personfokuseret
Modtagelig
Indviligende

Tænksom
Moderat tempo
Neddæmpet
Agtpågivende

Dominerende adfærd

- Ser udfordringer og forhindringer, som skal overvindes
- Søger at ændre, klare, styre eller kontrollere tingene
- Har fokus på at skabe omgivelser, der kan give de ønskede resultater
- Er typisk resultatorienteret, konkurrerende, beslutsomme, direkte



Influerende adfærd

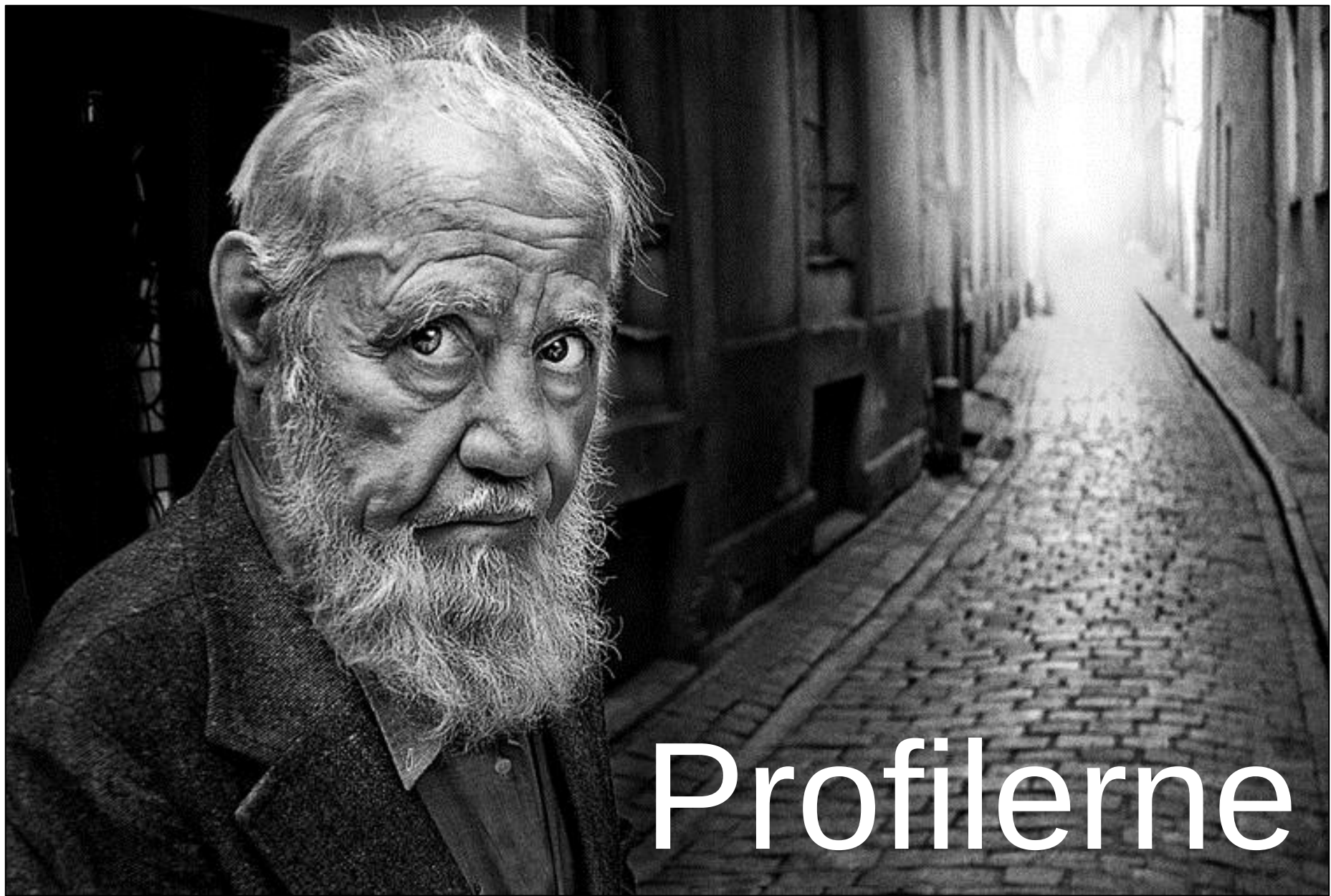
- Har fokus på at opnå resultater ved at samarbejde, inddrage og overtale andre
- Opnår indflydelse på omgivelserne ved at påvirke eller overatle andre
- Er typisk udadvendte og entusiastiske
- Udtrykker typisk gerne tanker, ideer, følelser – og bruger mange ord

Competencesøgende adfærd

- Søger at skabe resultater indenfor etablerede regler og retningslinier for at sikre kvalitet og nøjagtighed
- Har fokus på at arbejde under kendte vilkår med at forbedre kvaliteten af produkter eller serviceydelser
- Er typisk analyserende, samvittighedsfulde, systematiske

Stabiliserende adfærd

- Har fokus på at udføre opgaver og skabe resultater sammen med andre
- Søger samarbejde, enighed og genkendelighed
- Ønsker at bevare status quo og ikke pludselige forandreinger
- Er typisk loyale, tålmodige og forudsigelige



Profilerne

Dominans

Primært motiv:

- Kontrol og styring

Stresses af/frygter:

- Tab af kontrol
- At andre går bag ryggen

Ønsker:

- Styrke og autoritet
- Anseelse og udfordringer
- Frihed fra kontrol og regler
- Nye og varierede aktiviteter
- Stort spillerum for handling
- Direkte kommunikation
- Mulighed for individuelle præstationer og forfremmelse

Adfærdstendenser:

- Selvtillidsfuld optræden
- Risikovillighed og beslutsomhed
- Fokus på hurtige resultater
- Kontant og krævende adfærd
- Fokus på problemløsning
- Udfordrer det bestående

Har brug for andre, der:

- Beregner risici
- Handler med forsigtighed
- Har meget fokus på kvalitet
- Udviser omtanke overfor andre
- Udviser tålmodighed
- Skaber et forudsigeligt miljø
- Udforsker fakta

Stabilitet

Primært motiv:

- Opretholdelse af det eksisterende

Stresses af/frygter:

- Pludselige forandringer
- Konflikter

Ønsker:

- Forudsigelige rutiner
- Standard arbejdsprocedurer
- Tid til at omstille sig
- Oprigtig værdsættelse
- Anerkendelse for arbejdsindsats
- Identifikation med en gruppe
- Status quo medmindre der gives grund til forandring

Adfærdstendenser:

- Udviser tålmodighed med andre
- Er en god lytter og hjælper andre
- Udviser loyalitet og omsorg
- Udvikler specialiserede færdigheder
- Arbejder pålideligt og forudsigeligt
- Skaber stabilt, harmonisk miljø

Har brug for andre, der:

- Er fleksible i arbejdsprocedurer
- Reagerer hurtigt på forandringer
- Hjælper med at prioritere arbejdet
- Er selvkørende og lægger pres på andre
- Arbejder godt i et uforudsigeligt miljø og tager fat på udfordringer

Social indflydelse

Primært motiv:

- Social anerkendelse
- Opmærksomhed

Stresses af/frygter:

- Social afvisning

Ønsker:

- Popularitet og social accept
- Offentlig anerkendelse
- Frihed fra kontrol og detaljer
- Frihed til at udtrykke sig
- Frihed til at fremsætte forslag
- Gruppeaktiviteter
- Positive relationer
- Coaching og rådgivning

Adfærdstendenser:

- Skaber et motiverende miljø
- Frembringer entusiasme
- Skaber kontakt til andre
- Gæstfri og udadvendt adfærd
- Veltalende og charmerende
- Betragter verden med optimisme

Har brug for andre, der:

- Har fokus på opgaven
- Finder og vurderer fakta
- Udvikler struktur og systemer
- Har fokus på gennemførelse
- Har en logisk indfaldsvinkel
- Demonstrerer individualitet
- Taler ligefremt og oprigtigt

Competence-søgende

Primært motiv:

- Kvalitet og præcision

Stresses af/frygter:

- Fejl og sjusk
- Kritik af deres arbejde

Ønsker:

- Klart definerede forventninger
- Værdier for kvalitet og nøjagtighed
- Et forretningsmæssigt miljø
- Autoriteter, regler, manualer m.v.
- Mulighed for at spørge "hvorfor"?
- Mulighed for at udvise ekspertise
- Anerkendelse for særlige resultater og færdigheder

Adfærdstendenser:

- Analyserer præstationer kritisk
- Systematisk tilgang til aktiviteter
- Holder sig til direktiver og standarder
- Fokus på væsentlige detaljer
- Diplomatisk overfor andre
- Samvittighedsfuld og pålidelig

Har brug for andre, der:

- Delegerer vigtige opgaver
- Træffer hurtige beslutninger
- Går på kompromis
- Opmuntre til samarbejde
- Opfatter politikker som retningslinier
- Tager initiativ til diskussioner og fremsætter upopulære standpunkter

A man with dark hair and a beard, wearing a blue and white plaid shirt, is shown from the chest up. He is covering his face with his right hand, with his fingers spread across his forehead and eyes. His head is tilted down, and he appears to be in a state of distress or frustration. The background is a dark, textured wall with some light-colored patches.

Ska' vi kunne huske det?

God fornøjelse med
resten af dagen

Modul 2: Know the game

FORMÅL

At udvikle dine kompetencer til at forstå, udvælge og anvende de rigtige værktøjer i forbindelse med virksomhedsrådgivning. Du får øvelser i at beherske simple byggeklodser til forretningsudvikling hos store og/eller komplekse landmænd.

Modul 3: Lead the game

FORMÅL

At udvikle dine kompetencer til at beherske mere avancerede værktøjer til forretningsudvikling hos store og/eller komplekse landmænd. Du får øvelse i at arbejde mere struktureret og top-down på åbne problemstillinger, der kræver nyskabende problemløsning.

Modul 4: Change the game

FORMÅL

At udvikle dine kompetencer til ultimativt at designe egne rådgivningsværktøjer og udvikle egen rådgivning forretningsmæssigt, så det kommer kunden til gode.

Play the game

Et gennemgående tema på tværs af de tre moduler vil være at udvikle dine kompetencer til at designe, forvalte og lede rådgivningsprocesser hos stor og/eller komplekse landmænd. Du får øvelse i at anvende procesværktøjer til at skræddersy professionelle rådgivningsforløb hos den krævende kunde med udgangspunkt i forretningsudvikling.

Læringspunkter

- Indsigt i forretningsudvikling hos landmanden.
- Indsigt i betydningen af valg af værktøj og valg af proces på baggrund af kundens situation.
- Kompetenceudvikling inden for konkrete værktøjer i rådgivningsprocessen.
- Øvelser i at udvælge de rigtige værktøjer i relation til kundens udfordringer.
- Sparring og dialog med afsæt i egne erfaringer.

Læringspunkter

- En mere nuanceret forståelse af forretningsudvikling.
- Beherskelse af en mere avanceret værktøjskasse.
- Øvelse i procesværktøjer og viden om kræfter i rådgivningsprocessen.
- Øvelse i ledelse af forandringer hos landmænd og i relation til rådgivningsprocessen.
- Sparring og dialog med afsæt i egne erfaringer

Læringspunkter

- Øvelse i at forbedre din DLBR virksomheds byggeklodser til forretningsudvikling
- Fokus på betydningen af branchevilkår og barrierer i relation til forretningsudvikling.
- Indsigt i strategiske udfordringer for branchen og i din DLBR virksomhed.
- Hvad skal jeg tage videre til min DLBR virksomhed.
- Sparring og dialog med afsæt i egne erfaringer

Personlig handlingsplan

Navn: _____

Kolding, den 10. september 2012

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

Telefon 87 40 50 00
Mail kursus@dlbr.dk

Mål Formuler dine mål – og forsøg at være så præcis som muligt	
Begynde at gøre For at opnå dette mål, hvad skal du så begynde at gøre, som du ikke tidligere har gjort?	
Gøre mere af Hvad gør du allerede i dag, som du skal gøre mere	
Gøre mindre af Hvad gør du i dag, som du skal gøre mindre af?	
Stoppe med at gøre Hvad skal du helt stoppe med at gøre?	
Fokus i uddannelsen Med udgangspunkt i det forestående vi jeg prioritere følgende læringsmål (se Effektkortet)	

Mål Formuler dine mål – og forsøg at være så præcis som muligt	
Begynde at gøre For at opnå dette mål, hvad skal du så begynde at gøre, som du ikke tidligere har gjort?	
Gøre mere af Hvad gør du allerede i dag, som du skal gøre mere	
Gøre mindre af Hvad gør du i dag, som du skal gøre mindre af?	
Stoppe med at gøre Hvad skal du helt stoppe med at gøre?	
Fokus i uddannelsen Med udgangspunkt i det forestående vi jeg prioritere følgende læringsmål (se Effektkortet)	

Mål Formuler dine mål – og forsøg at være så præcis som muligt	
Begynde at gøre For at opnå dette mål, hvad skal du så begynde at gøre, som du ikke tidligere har gjort?	
Gøre mere af Hvad gør du allerede i dag, som du skal gøre mere	
Gøre mindre af Hvad gør du i dag, som du skal gøre mindre af?	
Stoppe med at gøre Hvad skal du helt stoppe med at gøre?	
Fokus i uddannelsen Med udgangspunkt i det forestående vi jeg prioritere følgende læringsmål (se Effektkortet)	