



[Hjem](#) > [Promilleafgiftsfonden](#) > [2014](#) > [Bliv skarpere på værktøjerne](#) > **Dynamisk Strategi 2,0**

Dynamisk Strategi 2,0

Få hjælp til at komme godt i gang med Dynamisk Strategi 2,0, og få vejledning til hvordan du gennemfører og forbereder dig til at rådgive landmanden i Dynamisk Strategi herunder skabeloner til udarbejdelse.

Promilleafgiftsfonden for landbrug

Drejebog

Drejebogen er en teoribog til rådgivere, der vil lære Dynamisk Strategi og et opslagsværk til rådgivere, der vil genopfriske processen inden et møde. Vi har beskrevet en proces, som vi har gode erfaringer med. Du er velkommen til at bruge den som inspiration til at designe en proces, der passer til dig og dine kunder.

Vision

En velovervejet vision skaber motivation og kan holde modet oppe hos både ejer, medarbejdere, ægtefælle og kreditorer. Du hjælper bedst din kunde med at formulere visionen ved at turde stille de rigtige spørgsmål.

Sæt det rigtige hold

Læs hvordan man sikrer, at landmanden formår at sætte det rigtige hold på de to møder.

Stil åbne spørgsmål

Få fem gode råd omkring spørgsmål til Dynamisk Strategi 2,0. Se dem her.

Skabelon

Tag udgangspunkt i denne skabelon, når du skal lave en god visuel præsentation af landmandens strategi.

Dagsorden Møde 1

Dagsorden Møde 2

Dagsorden Møde 3

Dagsorden Møde 4

Potentialeanalyse konventionel mælkeproduktion

Der er udviklet dette præsentationsværktøj som skaber refleksion ved landmanden om strategiske og taktiske forandringsbehov.

Potentialeanalyse økologisk mælkeproduktion

Der er udviklet dette præsentationsværktøj som skaber refleksion ved landmanden om strategiske og taktiske forandringsbehov.

Potentialeanalyse svineproduktion

Der er udviklet dette præsentationsværktøj som skaber refleksion ved landmanden om strategiske og taktiske forandringsbehov.

Potentialeanalyse planteproduktion

Der er udviklet dette præsentationsværktøj som skaber refleksion ved landmanden om strategiske og taktiske forandringsbehov.

Opfølgning - Barrierer og mulige løsninger

Kunder og rådgivere er enige om at opfølgning er vigtig for at sikre effekt af god rådgivning. Alligevel er der mange eksempler på at vi ikke følger op. Her er en liste over barrierer for opfølgning og mulige løsninger.

Har dine kunder brug for en Dynamisk Strategi

Alle landmænd har som udgangspunkt brug for en Dynamisk Strategi, men det store spørgsmål er ofte, hvordan budskabet sælges til landmanden.