

## FUTURE FARMERS - Graduate Board

Future Farmers forløbet afsluttes med afholdelse af et graduate board. Nedenfor følger formål, struktur og indhold på dette graduate board.

### Overordnet formål med Future Farmers forløbet:

- Future Farmers er et kompetenceudviklingsforløb for kommende ejere af danske landbrugsbedrifter, hvor deltageren som minimum er uddannet virksomhedsleder, har ledelsesmæssig erfaring som leder på en landbrugsvirksomhed, har talent som virksomhedsleder og er motiveret for at blive selvstændig eller medejer af et landbrug i nærmeste fremtid.
- Future Farmers tager udgangspunkt i det enkelte talents udviklingsveje, hvor fokus er de menneskelige kompetencer og værdier, personlige tests, udviklingsveje og en personlig strategi – LifeTime Strategi.
- Den personlige strategi kvalificeres i løbet af forløbet via forskellige teoriskoler, indlæg fra centrale personer og arbejde med cases.
- Future Farmers kombinerer det enkelte talents personlige strategi med en konkret virksomhed, hvor talentet skal bruge den opsamlede viden om sig selv og indsamlede inputs på kravene til fremtidens ejer af et landbrug til at udarbejde sit strategiske oplæg på køb af en konkret virksomhed.
- Det strategiske oplæg og talentets personlige strategi skal præsenteres overfor et graduate board, der skal vurdere om talentet, præsentationen, materialet og virksomheden har potentiale til et næste møde med en konkret investor.

### Formål med og indhold i "graduate board":

Målet er at det nedsatte graduate board skal udfordre, kvalificere og vurdere den enkelte deltager i forhold til:

- **Præsentation**
  - Gav præsentationen det ønskede overblik
  - Hvordan var prioritering af indholdet i præsentationen
  - Hvordan var det faglige indhold i præsentationen
- **Deltagerens refleksion og egen læring på hele Future Farmers forløbet**
- **LifeTime Strategi**
  - Arbejdet med tests, analyser, inputs og personlig refleksion frem mod den personlige strategi
  - Indholdet i den personlige strategi
- **Virksomhedsstrategi**
  - Virksomhedsanalysen
    - Arbejdet med analysen og refleksion på analysen i form af kortlæggelse af de vigtigste strategiske udfordringer og potentialer
  - Den strategiske intention
    - Arbejdet med den strategiske intention og indholdet i det fremlagte materiale

- **Arbejdet med forretningsmodellen og indholdet i det fremlagte materiale**
- **Det samlede indtryk af talentets fremlæggelse i forhold til om det er relevant at talentet er klar til at præsentere for bank/investor**
- **Yderligere muligheder for kvalificering af præsentation og materiale**
  - **Vigtigt at der fokuseres på, hvad der konkret kan forbedre mulighederne for at møde investor og hvad der kan udelades for at gøre fremlæggelsen skarpere og mere konkret.**

### **Struktur for graduate board**

- Graduate board består af repræsentanter fra 3 banker (Nordea, Jyske Bank og Danske Bank), underviseren Mogens Sparre og en wild card deltager og en der styrer og faciliterer processen.
- Talenterne vil blive fordelt på 2 dage (med 1 uges mellemrum), så der er 7-8 fremlæggelser pr. dag.
- Deltagerne i graduate board modtager senest ugen før mødet materiale fra talenterne.
- Der afsættes max. 50 min. pr. deltager til fremlæggelse, spørgsmål og kommentarer fra graduate board
  - Talentet fremlægger personlig strategi i 5-10 min.
  - Graduate board stiller uddybende spørgsmål i 5 min.
  - Talentet fremlægger strategi for virksomheden i 10-15 min.
  - Graduate board stiller uddybende spørgsmål i 5 min.
  - Graduate board drøfter udfordringer og potentialer i det fremlagte og talentet lytter i 10 min.
  - Graduate board vurderer om præsentation og materiale er klar til fremlæggelse overfor investor i 15 min.

## FUTURE FARMERS - Graduate Board

Nedenfor en plan for de leverancer som deltagerne vil fremlægge for det samlede Graduate Board:

- 1. Life Time Strategi<sup>®</sup> - indhold 4-6 sider**
  - a. 360 grader vurdering af deltageren**
    - i. Inden første kursusdag har deltageren interviewet sine 3-5 vigtigste interessenter i forhold til hvordan de ser deltageren som person og kommende virksomhedsejer.
    - ii. Målet er at få deltageren til at reflektere og bruge inputs på styrker og udviklingsområder i egen udviklingsplan.
  - b. NEO-PI-R analyse**
    - i. Kort om NEO-PI-R analysen  
NEO PI-R testen måler på fem personlighedsdimensioner: Emotionelle reaktioner, ekstroversion, åbenhed over for oplevelser, venlighed og samvittighedsfuldhed.
    - ii. Formål  
En NEO PIR test er særdeles velegnet til leder- og medarbejderudvikling, da det er en meget omfattende personlighedsanalyse. I og med at testen er så omfattende, gives også et helhedsbillede af personligheden blot ved at se på personprofilen.  
Testpersonens egne besvarelser sammenlignes med deltagerens indsamlede 360 graders vurdering, hvilket benyttes til et mere objektive billede af testpersonen.
    - iii. Målet er at teste på deltagerens grundlæggende kompetencer/værdier og kapabilitet i forhold til forandring, nye ideer og nye tanker, og med denne viden at få deltageren til at reflektere og bruge inputs på styrker og udviklingsområder i egen udviklingsplan.
  - c. Personlig udvikling - Richard Boyatsi's model**
    - i. Kort om Richard Boyatsi's model
      - a. Mit ideelle jeg – hvem vil jeg være og hvorfor
      - b. Virkeligt jeg - Mit reelle jeg – hvem er jeg
      - c. Udviklingsrum - Min handlingsplan – udbygge styrker og begrænse svagheder
      - d. Eksperimenteren – nye tanker, nye adfærd handlinger og følelser
    - ii. Målet er at få deltageren til at reflektere på sit personlige udviklingsrum,  
som forskellen mellem "mit ideelle jeg" og "mit virkelige jeg" og bruge det til sin egen udviklingsplan.

#### **d. Life Time Strategi**

- i. Kort om Life Time strategi  
Den personlige strategi handler om livskvalitet, forventningsafstemning, personlig udvikling, proces og personlig aftale - og fremfor alt opfølgning.
  - a. Mission – hvor er jeg i dag
  - b. Vision – hvor ser jeg mig selv om 5-10 år
  - c. Værdier – hvad er det essentielle for mig og hvad vil jeg ikke afvige fra
  - d. Vejen mod visionen – herunder personlige og karrieremæssige mål
- ii. Målet er at få deltageren til at samle egne refleksioner og udviklingsområder i en skriftlig strategi for sit eget liv, med udgangspunkt i den livsfase eller det stadie deltageren står i.

#### **2. Virksomhedsstrategi**

**4-6 sider**

- a. Udvælgelse af landbrugsvirksomhed
  - i. Senest på modul 3 har deltageren udvalgt en virksomhed, der har det strategiske fit i forhold til deltagerens drømme og potentialer.
- b. Strategisk analyse af virksomheden
  - i. Deltageren har udarbejdet en strategisk analyse af virksomheden
    1. hvad er de vigtigste udfordringer og potentialer i virksomheden
- c. Den strategiske intention med virksomheden
  - i. Deltageren har udarbejdet en strategisk intention for virksomheden
    1. Mission, vision, værdier, mål og strategiske handlinger for at nå visionen
- d. Forretningsmodel for den valgte virksomhed
  - i. Deltageren har udarbejdet en forretningsmodel for virksomheden
    1. Hvem er virksomhedens kunder
    2. Hvilke værdiydelser skal virksomheden tilbyde kunderne
    3. Hvordan skal virksomheden producere disse værdiydelser
    4. Hvordan er virksomhedens værdifangst – business casen for virksomheden med den valgte forretningsmodel.