

# Bevidst Ledelse og Forretningsudvikling

**Bevidst Ledelse og Forretningsudvikling** er et nyt koncept og en ny metode, der har fokus på at skabe vedblivende forandringer internt i organisationen og resultater i markedet. Med metoden skabes plads og energi til at øge bevidstheden om muligheder, potentialer og udfordringer, herunder hvad der forhindrer at virksomhedens potentiale udfolder sig.

Effekt og resultater skabes ved at aktivere de store ressourcer som hvert enkelt individ i organisationen indeholder, men som sjældent kommer frem i lyset på grund af travlhed og ”brandslukning”. Ved hjælp af forløbet skabes kontakt til de indre og ubevidste ressourcer i teamet. Forankring og effekt sikres ved at teste løsninger med det samme, internt såvel som i forhold til kunder. Samt ved at udvikle en gennemførelsesintention, som tager højde for at skabe tid og energi til implementering. Der udarbejdes en ”90 dages-plan”, der sikrer at der er tid og energi til forankring og implementering.

Forløbets røde tråd vil være op til det konkrete behov i jeres situation. Mulige behov kunne f.eks. være; En ny vinderstrategi, bedre markedstilgang, bedre forretningsmodel, ideer til og afprøvning af nye koncepter eller nye bæredygtige ydelser/produkter etc.

## Hvorfor samarbejde?

### Ønsker:

- ❖ I vil fra mere til bedre forretning
- ❖ Skabe mening og passion
- ❖ Ny forretning der møder fremtidens behov
- ❖ Sikre at strategi, planer og ideer blive forankret i organisationen

### Udfordringer i dagligdagen:

- ❖ Der er ikke tid til udvikling og nytænkning
- ❖ Brandslukning præger opgaveløsning
- ❖ Mangler fokus og opmærksomhed på omverdenen og forandringer hos kunderelationer
- ❖ Forankring og implementering af nye tiltag i organisationen halter og nedprioriteres

## Mål (eksempler):

- ❖ Erkendelse og bevidsthed om muligheder, potentialer og udfordringer
- ❖ Der skabes tid og energi til at udvikle og implementere kreative løsninger
- ❖ Ny forretning der møder fremtidens behov, f.eks.:
  - Ny vinderstrategi der skaber mening og passion blandt medarbejdere
  - Ideskabelse og -udvikling af nye koncepter, ydelser eller produkter
  - Integration af bæredygtighed i forretningsmodeller
- ❖ Afprøvning af løsninger med det samme for at måle effekt og for at justere tidligt i udviklingen
- ❖ Sikre at nye strategier, planer, koncepter og ideer forankres i organisationen og skaber værdi

## Målgruppe:

- ❖ Start-ups og mindre virksomheder
- ❖ Udviklingsteams, ledergrupper, grupper eller afdelinger i mellemstore og store virksomheder

## Temaer og indhold:

Det overordnede tema for forløbet udspringer fra jeres behov, som kan være en ny strategi, bedre produkter/ydelser, nye produkter/ydelser, optimering af forretningsmodellen mv. Nedenfor er de 3 faser i forløbet vist, og under hver fase med eksempler på temaer. Aktivering af potentialet kan ske på et "Business Retreat" eller som workshop forløb, men altid udenfor de faste rammer og fri af distraktioner som telefoner og mails.

### Indhold:

- ❖ Bevidsthed om muligheder, potentiale og udfordringer:
  - Inspiration "ude fra"
  - 360 grader evaluering:
    - Hvad er det for et problem eller udfordring vi vil løse?
    - Hvad gør vi? hvorfor? Hvordan påvirker/påvirkes vi?
    - Hvordan kan vi skabe mest mulig positiv effekt – og hvad forhindrer dette?
    - Markedet, tendenser, konkurrentbilledet, makroforholdene
  - Definerings af den konkrete problemstilling/udfordring
- ❖ Giv slip på problemstilling og udforsk:
  - Giv slip på problemstilling
  - Der skabes tid og energi til deep-work i teamet
  - Undersøg/udforsk løsninger, interviews mv.
- ❖ Aktivering af potentiale:
  - Ideskabelse og -udvikling ift. det konkrete tema
  - Formulering/design af løsning
  - Test af løsning
  - Planlægning af implementering
- ❖ Forankring, implementering og effekt:
  - Gennem bevidste valg
  - Ved at etablere en gennemførelsesintention
  - Ved at prioritere, frigøre tid og at følge op
  - Måling før/efter på aftalte mål; adfærd (KBI), økonomi (KPI), etc

## Samarbejdsform og forløb:

Udviklingsforløbet består af 3 faser med de beskrevne temaer ovenfor:

1. Bevidsthed
2. Aktivering
3. Forankring og implementering



### **Mere information og booking af uforpligtigende møde:**

Du/I er meget velkomne til at kontakte mig angående priser eller mere information om hvordan vi kan sammensætte et forløb til virksomheden. Mine kontaktinformationer fremgår nedenfor. Jeg kommer gerne ud til et uforpligtigende møde, så vi sammen kan undersøge jeres konkrete situation - og behovet for en bevidst udvikling og ledelse af jeres virksomhed.

#### Kontakt:

- ❖ Mobil: 22 22 21 43
- ❖ Mail: karsten@karsten-nielsen.dk
- ❖ Web: www.karsten-nielsen.dk

### **Om Karsten:**

I min rådgivning til mennesker og virksomheder trækker jeg dels på min livserfaring såvel som på kompetencer fra mit arbejdsliv. I relation til min rådgivning til virksomheder og organisationer trækker jeg på mine erfaringer og kompetencer, fra mere end 20 år, i videns- og projektvirksomheder:

#### +20 år med udvikling og ledelse:

- ❖ Rådgivning
- ❖ Forretningsudvikling
- ❖ Bæredygtig udvikling
- ❖ Projektudvikling og -ledelse
- ❖ Salg- og forretningsledelse
- ❖ Teamledelse

