

# BUSINESS RETREAT

I en tid med kontant udvikling af teknologier, og stigende forventninger om forandringer til virksomheder og mennesker, vil et **Business Retreat** skabe plads, tid og rum til at arbejde og udvikle virksomheden med fokus, opmærksomhed og kvalitet. Kort sagt skabe tid til at arbejde i dybden med det, der er vigtigst for jeres virksomhed, afdeling eller gruppe lige nu. På retreatet arbejdes med at:

- Skabe bevidsthed om muligheder, potentiale og udfordringer
- Aktivere nye og bedre løsninger, som understøtter muligheder, potentiale og udfordringer
- Forankring igennem at blive bevidst om at prioritere og skabe en vedholdende energi til forankring og implementering i dagligdagen

Vi lægger sammen det daglige pres, forstyrrelse og distraktioner bag os. Og så bruger vi stilheden og naturen til at aktivere det store potentiale vi som mennesker i organisationen indeholder.

Effekt og resultater skabes ved at aktivere ressourcerne, 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 og/eller i forhold til kunder. Og ved at udvikle en gennemførelsesintention, som tager højde for at skabe tid og energi til implementering. Der udarbejdes en "90 dages-plan", som skal sikre at der er tid og energi til forankring og implementering.

Den røde tråd for jeres **Business Retreat**, vil udspringe fra de konkrete behov i jeres situation. Behovene kan være en ny vinderstrategi, bedre markedstilgang, bedre forretningsmodel, ideer til og afprøvning af nye koncepter eller nye bæredygtige ydelser/produkter etc.

## Hvorfor Business Retreat?

### Ønsker:

- ❖ At gå fra mere til bedre forretning
- ❖ Mere 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, potentiale og udfordringer
- ❖ Der skabes tid og energi til at skabe og udvikle kreative løsninger
- ❖ Ny forretning der møder fremtidens behov, f.eks.:
  - Ny vinderstrategi
  - Ideskabelse og -udvikling af nye koncepter, ydelser eller produkter
  - Integration af bæredygtighed i forretningsmodeller
- ❖ Afprøvning og test af løsninger, med det samme, for at måle effekt og for at justere tidligt i udvikling
- ❖ Sikre at ny strategi, planer, koncepter og ideer forankres i organisationen og skaber værdi

## Målgruppe:

- ❖ SMV'er
- ❖ Udviklingsteams, ledergrupper, grupper eller afdelinger i mellemstore og store virksomheder

## Temaer og indhold af samarbejde:

Det overordnede tema for forløbet vil som skrevet ovenfor matche jeres behov om f.eks. en ny strategi, bedre produkter/ydelser, nye produkter/ydelser, optimering af forretningsmodellen mv. Nedenfor er de 3 faser i forløbet vist, og med eksempler på indhold i hver fase. Aktivering af potentialet, fase 3, sker på et "Business Retreat" udenfor de faste rammer og fri af distraktioner som telefoner, mails, møder mv.

- ❖ 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 en konkret problemstilling/udfordring
- ❖ Giv slip på problemstilling og udforsk:
  - Giv slip på problemstilling
  - Der skabes tid og energi til deep-work i teamet til vi mødes på Business Retreat
  - Undersøg/udforsk løsninger, interviews mv.
- ❖ Aktivering af potentiale:
  - Ideskabelse og -udvikling ift. det konkrete tema
  - Formulering/design af løsning
  - Test af løsning
  - Planlægning af implementeringen, 90 dages plan
- ❖ 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:

Et Business Retreat består af 3 faser med temaer beskrevet ovenfor:

- #1. Bevidsthed – Forberedelse før retreat
- #2. Aktivering – **på Business Retreat**
- #3. Forankring og implementering – Opfølgning på retreat



Fase 1 foregår hjemme i jeres virksomhed, hvor vi sammen skaber bevidsthed om jeres muligheder, potentialer og udfordringer. Mellem fase 1 og 2 så arbejder I dybden med undersøgelse og udforskning af den udfordring som vi sammen har defineret. Fase 2 foregår som et **Business Retreat** over 2-3 dage. Endeligt foregår fase 3 hjemme i jeres virksomhed som en integreret del af jeres normale rolle og ansvarsområde.

### **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 din virksomhed. Mine kontaktinformationer fremgår nedenfor. Jeg kommer gerne ud til et uforpligtigende møde så vi sammen kan undersøge jeres konkrete situation - og behov for en bevidst udvikling og ledelse af jeres forretning.

#### Kontakt:

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

### **Hvor foregår retreatet?**

Jeg har samarbejde med flere kursus- og retreatlokationer i Danmark. Det jeg lægger vægt på i mit valg af lokation for et "Business Retreat", er, at der er en personlig indretning, stilhed og nærhed til naturen. Denne kontekst skaber de bedste muligheder for at få aktiveret ubevidste og bevidste ressourcer i teamet.

### **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

