

STRATEGISK LEDERNETVÆRK

BLEV EN DEL AF ET STÆRKT OG FORTROLIGT NETVÆRK, HVOR DU KAN SPARRE OG UDVEKSLE ERFARINGER MED ANDRE VIRKSOMHEDSLEDERE.

HVAD ER STRATEGISK LEDERNETVÆRKET

Et strategisk ledernetværk er et fortroligt rum, hvor du som leder kan sparre med andre ledere om hverdagens udfordringer i din virksomhed og organisation. Du vil i dette netværk møde andre ledere, der har erfaringer med en virkelighed, der ligner din. Sammen mødes I om netværk, ny viden og

sparring. Der vil bl.a. kunne læres af andres fejl og erfaringer. Netværksmøderne ledes af DKPU, der sammen med nøje udvalgte oplægsholdere, som hver for sig er eksperter på deres felt, giver dig inspiration, ny viden og sparring.



HVORFOR DU SKAL DELTAGE I STRATEGISK LEDERNETVÆRKET

Du bliver en del af en gruppe af ligesindede, der kommer fra samme eller lignende brancher, alle med fokus på produktion. Sammen udgør I et stærkt netværk, med mulighed for fortrolig sparring. I netværket kan I alle lære af hinandens erfaringer og udfordringer, ligesom I kan lade jer inspirere af hinandens succeser. Som en del af netværket opfordres alle til at dele ud af deres erfaringer, dette er også med til at give den enkelte større indsigt i egen virksomhed.

- **NY VIDEN**
- **NETVÆRK**
- **FORTROLIG SPARRING**
- **INDSIGT I EGEN VIRKSOMHED**
- **INSPIRATION TIL OPTIMERING OG UDVIKLING**

HVORDAN FORLØBER STRATEGISK NETVÆRKET

Møderne vil have en varighed på 2-3 timer og afholdes sidst på eftermiddagen med ca. 5 ugers mellemrum. Dette setup får deltagerne mulighed for at afprøve eller implementere nye tiltag i deres respektive virksomheder. Konkrete datoer og tidspunkter aftales nærmere med deltagerne.

DKPU sørger for at finde oplægsholdere til de forskellige møder, og disse kan f.eks. være DKPU's rådgivere, eksterne foredragsholdere eller andre mødedeltagere. Desuden sørger DKPU for en let forplejning i forbindelse med møderne.

EMNER

	Intro til forløbet og kendskab til hinanden	Første møde vil være et introduktionsmøde. Her får deltagerne mulighed for at lære hinanden at kende og de har mulighed for at få afstemt forventningerne til hinanden og til netværket.
	Strategi (agil)	En verden i konstant forandring og med pludselige store påvirkninger som eksempelvis finans- og Coronakriser kalder på nye måder at tænke og arbejde med strategi på. Det kræver vi arbejder med både selve strategiuudviklingen og ikke mindst strategigennemførelsen på en mere agil måde. Virksomhedens strategi er en levende og dynamisk plan, der skal evalueres og revideres jævnligt for at bevare sin relevans. Der er behov for at kunne justere og tilpasse de taktiske aktiviteter langt hyppigere og mere radikalt, end vi plejer. Det gælder både på virksomhedsniveau, og for de enkelte forretningsenheder, afdelinger, og teams.
	Forandringsledelse	Forandringer giver uro, og man oplever måske, at organisationen bliver bremsset i nødvendige forandringer, fordi der, måske udefra, kommer der en ny forandring, der ændrer alle spilleregler. Er der nye muligheder eller er man slået tilbage? Hvad gør man med sig selv og sine medarbejdere?
	Kommerciel forretningsstrategi	Intet salg - ingen virksomhed. Hvordan optimeres den kommercielle strategi - hvordan bruger virksomheden salg- og marketing til opnå de kommercielle mål. Har virksomheden identificeret alle relevante kundesegmenter og er der et klart billede af udviklingen indenfor de segmenter, der er vigtigst. Hvordan angribes markedet både nær-markeder og eksport i dag og fremadrettet? Spørgsmål som disse handler om din virksomheds kommercielle strategi.
	Digitalisering / Automatisering	Nutidens ledere står overfor en spændende fremtid hvor digitaliseringen og automations-bølgen bringer adskillige muligheder både i form af produktivitet og nye indtjeningsmuligheder. Dette felt skal indvies strategisk i virksomheder, men hvordan startes denne rejse struktureret for at opnå formålet? Hvad betyder digitaliseringen og industri 4.0 for din virksomhed?
	Nye samarbejdsformer	Fremtiden kalder på partnerskaber; strategiske og kommercielle partnerskaber. Med fremtidens nye samarbejdsformer åbnes der for muligheder i fælles opgaver på nye produkter, markeder eller medarbejdere. Men hvordan gør man det? Hvor skal man starte? Og hvad skal man samarbejde om? Hvordan sikrer man sig? Og kan det give bundlinje?
	Personlige lederskab	Hvordan arbejder du med dit personlige lederskab. Hvor er du god, og hvor har du udfordringer i din ledelsesstil og -metode. Hvem får du sparring af, når du skal vurdere dit eget arbejdsliv, din familietid og de planer du har, der ikke nødvendigvis handler om dit arbejde.
	Bestyrelse	En bestyrelse skal kunne bidrage til virksomhedens resultatskabelse. Det kræver at bestyrelsen er tæt på virksomheden, og præcist forstår de aktuelle udfordringer. Har man den rigtige bestyrelse, og hvor finder man de rigtige medlemmer? Hvordan skal bestyrelsen arbejde, så strategien bliver "levet", også i dagligdagen?

PRIS

BRONZE MEDLEM OG IKKE MEDLEM - DKK 4.995 / ÅR
SØLV OG GULD MEDLEM - GRATIS

Alle priser er ekskl. moms. og kørsel.
Der henvises også til de generelle forretningsbetingelser gældende for aftaler med Dansk Produktions Univers F.M.B.A.

KONTAKT OS

CLAUS HØJGAARD
Adm. direktør
26 25 02 17 - ch@dkpu.dk

Nonprofit kompetencehus med en praktisk og uvildig tilgang til udvikling af mindre produktionsvirksomheder.
Mindre konsultantsnak mere fokus på det bedste for din virksomhed.
For mere information - www.dkpu.dk

Dansk Produktions Univers F.M.B.A.
Spettrupvej 7b - 8722 Hedensted
70 22 87 22 - www.dkpu.dk

INDUSTRIENS FOND
PREMIER DANSK KONKURRENCEVINE
The Danish Industry Foundation



DKPU
DANSK PRODUKTIVITETS UNIVERS