

Workshop i kundefokuseret fremtidsvision –

hvad er det, kunden efterspørger og som afdelingen allerede leverer?

For regnskabsafdelinger i det offentlige.

Formål:

- Afklare forventninger fra brugere og kunder.
- Skabe bevidsthed om egne kvaliteter og forcer.
- Finde og raffinere afdelingens succes – historier. Historierne anvendes som svar på de forventninger, brugerne har formuleret. Efter forløbet kan deltagerne sige: "Det, som I vil have os til at gøre, gør vi allerede!"

Mål:

Udvikling af kendskabet til, hvad det er, kollegaer gør i hverdagen. Synliggøre styrker og ressourcer i afdelingen. Præcisere hvad den enkelte medarbejder kan bidrage med for at afdelingen skal kunne opfylde de fastlagte strategi-mål.

Metode:

En kombination af de nyeste metoder indenfor organisations-ledelse, der involverer kunden i alle led af organisationens strategiske målsætninger og Springboard Storytelling, hvor medarbejderne finder historier fra fortiden, der viser fremtidens muligheder.

Deltagere: Min. 10, max. 60.

Tid: 3-4 timer.

Forløb:

Før workshoppen:

1. Interview med kunder/brugere foretages ca. 3 uger før workshop.
2. Interviews ses igennem af historiefortælleren.
3. 5 emner vælges ud i samarbejde med opdragsgiver.

Selve workshops – dagen:

1. Alle ser de relevante dele af interviews.
2. Øvelser til at skærpe opmærksomheden på den gode historie
3. Deltagerne deles i de 5 underemner. Grupperne finder historier, der viser afdelingens styrker og kvaliteter.
4. De bedste udvælges og fortælles i plenum. Historierne filmes til dokumentation.
5. Fremtidsscenerier beskrives meget kort af hver enkelt deltager til plenum.

Efter workshoppen:

1. Hvilke historier fandt deltagerne? Hvordan matcher det fremtidens udfordringer?

Pris: 26200,- kr. ex. moms.

