

11. Kompetenceafdækning

Analyse- og diagnosefasen

For en samlet fremstilling af værktøjer henvises der til:

Stentoft, J., Freytag, P. V. & Mikkelsen, O. S. (2019), *Styrket konkurrencekraft gennem implementering af Sales & Operations Planning*, Institut for Entreprenørskab og Relationsledelse, Syddansk Universitet.

Kompetenceanalyse

- **Formål**

- At sikre at de rette kompetencer er til stede eller om nødvendigt erhverves før opstarten af Sales & Operations Planning (S&OP) processen.

- **Deltagere**

- Alle de direkte involverede i S&OP processen.

- **Anvendelse**

- Forud for opstarten af S&OP processen.



Fremgangsmåde

- Værktøjet anvendes til at afdække her og nu kompetencesituationen (AS-IS) i forhold til de opgaver, som skal varetages som led i S&OP processen.
- Den enkelte medarbejder udfylder sit kompetence skema.



Kompetenceafdækning – AS-IS

Marker med et X, hvor 1 er lav grad, og 5 er høj grad	1	2	3	4	5
<i>Dataindsamling: I hvilken udstrækning er kompetencerne til stede?</i>					
<i>Efterspørgselsplanlægning: I hvilken udstrækning er kompetencerne til stede?</i>					
<i>Forsyningsplanlægning: I hvilken udstrækning er kompetencerne til stede?</i>					
<i>Sikre S&OP processen gennemføres som planlagt: I hvilken udstrækning er kompetencerne til stede?</i>					

Databehandling og handlingspunkter

- De udfyldte skemaer drøftes blandt de medarbejdere, som har udfyldt skemaet, og der sker sammenvejning af scores.
- Når resultaterne skal vurderes, betragtes de områder, hvor der scores 4 eller 5, som at forudsætningerne er tilfredsstillende, og der kan handles.
- For områder, hvor der scores 3, er der tegn på mangelfulde kompetencer, og der bør overvejes en faglig opgradering.
- Ved scorer på 1 eller 2 vil det være indikationer på, at forandringen kan fejle, og at det kan være nødvendigt at tilføre yderligere ressourcer (ansætte medarbejder el.lign.).

