

16. Agenda til workshop med fokus på adfærd

Definering af S&OP proces

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.

Formål, deltagere og anvendelse

- **Formål**

- At få gennemført en eller flere workshops der sætter fokus på ønsket adfærd i Sales & Operations Planning (S&OP) processen.

- **Deltagere**

- Alle.

- **Anvendelsestidspunkt**

- I definering af S&OP processen.



Fremgangsmåde

- Der skal gennemføres en eller flere workshops med fokus på adfærd.
- Det kan overvejes at lade en ekstern partner facilitere de pågældende workshops for at opnå faglig og personlig neutralitet.
- Det bør også overvejes at holde arrangementerne uden for virksomheden for at undgå unødvendige forstyrrelser.
- Vælg de øvelser, der underbygger den adfærd, der er ønsket, og som bør trænes.



Eksempler på agendapunkter

- Startøvelse: Hils på hinanden og spørg, hvordan det går.
- Selvvurdering på de fire bevidsthedsdimensioner efter Myers-Brigs Type Indicator (MBTI).
- Placering af S&OP i MBTI griddet (guldøvelse) – styrker og svagheder i teamet.
- Individuel øvelse inkl. gruppesparring: Hvad skal vi stoppe med? Hvad skal vi begynde med? Hvad skal vi have mere og mindre af rent adfærdsmæssigt?
- Øvelse: Positiv feedback – som giver og som modtager.
- Øvelse: Lytteniveauer.
- Gennemgang af beslutningscirklen for teamet.
- Brainstorm på relevante Key Behavioral Indicators (KBI'er) med basis i inspirationsvideoer.
- Udvælge tre KBI'er til dagens workshop.
- Gruppeøvelse: Videotesten på at beslutte konkret adfærd under hver KBI.
- Postkort til dig selv – hvad vil jeg bidrage med for at sikre den/de aftalte KBI(er)?

