

STADIL ADVICE BOARD WORK



STADIL ADVICE

GØR DE BEDSTE BEDRE

SA Board Work 2020

Mange dygtige mennesker har bestyrelsestanker og -ambitioner, men ved ikke hvor de skal gøre af dem. Det går ofte i stå her – hvordan kan det være?

Praksis i bestyrelsesarbejdet er efter min erfaring meget anderledes end den mystificerende og op-højede tilgang til bestyrelsesarbejdet, som mange bestyrelsesprogrammer bygger på, og som i langt de fleste tilfælde ikke bringer kandidaterne tæt på en bestyrelsespost.

Omvendt står tusindvis af danske små og mellemstore virksomheder (SMV) uden en professionel bestyrelse, men det er temmelig uoverskueligt, hvordan man kommer i konstruktiv dialog om virksomhedens behov for at styrke bestyrelsen. Andre større virksomheder, interesseorganisationer og enheder med mange strategiske interesser rekrutterer ofte ind via bureauer, som var det til en ledende stilling i driften.

Alt i alt gør det bestyrelsesmarkedet svært at entrere, men bestemt ikke umuligt. Hvad skal der til for at lykkes for dig? Hvad er din bestyrelsesvej?



Svaret er formentlig nogenlunde sådan her: En god dosis af selvindsigt, dygtiggørelse og ihærdighed. Hvad mener jeg dog med det?

På baggrund af 15 års bestyrelsesarbejde, hvor jeg har været aktiv i mere end ti kommercielle bestyrelser/advisory boards med et sted mellem 300 og 400 ordinære/ekstraordinære møder, samt talrige generalforsamlinger i kufferten, har jeg taget luppen frem og analyseret min læring igennem årene.

Lagt sammen med rådgivning af direktører, managementgrupper og facilitering af fortrolige netværksmøder i mere end 22 år, giver det mig et overblik over, hvad man fra den anden side af bordet kan forvente som bestyrelsesmedlem og ikke mindst, hvad der skal til for at opnå succes.

Sådan opstod Stadil Advice Board Work, idet vi kom frem til, at der mangler et tilbud til de dygtige personer med bestyrelsesambitioner, som faktisk har noget at have det i, men ikke tilbydes noget logisk og effektivt næste skridt.

SA Board Work:

Er rettet mod erfarne lederne, uerfarne bestyrelsesmedlemmer, rettet mod bestyrelser og advisory boards primært i små og mellemstore virksomheder.

- **Er bygget op omkring tre byggesten A-B-C:**

- A** Arriving – hvad kommer du med, og hvad ankommer du til?
B Becoming – hvad skal der til, og hvem vil du være?
C Connecting – hvor skal du være, og hvad skal du fortælle?

- **Giver adgang til følgende:**

- Fire dages undervisning/træning i bestyrelsesarbejdet.
- Dag 2 og dag 3 gæstebesøg af bestyrelsesformand Jesper Lok, der deltager som supervisor i forbindelse med gennemførelse og evaluering af cases.
- Al undervisningsmateriale elektronisk.
- Adgang til tilkøb af session hos eksperter indenfor bl.a. personlig branding, netværksoptimering, digitalisering, politisk indflydelse, strategi, internationalisering og jura.
- Forplejning (der er ikke overnatning inkluderet).

Modul 1 – 14. november

Arriving – hvad kommer du med, og hvad ankommer du til?

Formålet med Arriving er:

- At du er ærlig over dig selv omkring, hvorfor du vil bestyrelsesarbejdet, og om din ambition skal justeres.
- At du har en fornemmelse af, hvad det vil sige at deltage i bestyrelsesarbejdet og forstår rollen.
- At du kender de basale paradokser og faldgruber for bestyrelser.
- At du forstår, hvordan du bedst kan sætte dine personlige kompetencer i spil, og derigennem skabe værdi.
- At du er indstillet på, at du som bestyrelseskandidat skal matche markedets behov, og ikke omvendt.

INDHOLD:

- Christians baggrundshistorie og *key learnings* fra ti kommercielle bestyrelser og advisory boards.
- Basisforståelse af bestyrelsesarbejde og strategi.
- Motivation og passion for bestyrelsesarbejde.
- Bestyrelseskompetenceprofil.
- Forberedelse til næste formiddag ud fra casebeskrivelse.





STADIL ADVICE

GØR DE BEDSTE BEDRE

Modul 2 – 15. november

Becoming – hvad skal der til, og hvem vil du være?

DEL 1

Formålet med Becoming del 1 er:

- At du kender til basis-redskaber for at kunne "læse" en organisation.
- At du kender til basis-redskaber for at kunne formulere en strategi.
- At du møder ejerledere/direktører "live", som holdet skal hjælpe.
- At du har indsigt i grænsefladen mellem bestyrelse og direktion.
- At du kender til bestyrelsescyklussen.

INDHOLD:

- Organisationsanalyse.
- Corporate Networking.
- Strategisk forståelse.
- Grænseflader direktør/bestyrelse.
- Procesforståelse og årshjul.
- Gennemførelse og evaluering af cases.

B



STADIL ADVICE

GØR DE BEDSTE BEDRE

Modul 3 – 28. november

Becoming – hvad skal der til, og hvem vil du være?

DEL 2

Formålet med Becoming del 2 er:

- At du kender til basis-redskaber for at kunne "læse" en organisation.
- At du kender til basis-redskaber for at kunne formulere en strategi.
- At du forstår, hvordan man bliver stærk i forhandling, kommunikation og proces.
- At du kender de væsentligste tendenser, som alle bestyrelser skal være obs på.
- At du møder ejerledere/direktører "live", som holdet skal hjælpe

INDHOLD:

- Organisationsanalyse.
- Corporate Networking.
- Strategisk forståelse.
- Forhandling/kommunikation.
- Digitalisering/IT
- Markedstendenser.
- Gennemførelse og evaluering af cases.

B

Modul 4 – 29. november

Connecting – hvor skal du være, og hvad skal du fortælle?

Formålet med Connecting er:

- At du har styr på dit bestyrelses-cv og LinkedIn-profil.
- At du har dit pitch klar.
- At din personlige branding er tydelig.
- At du sætter dit netværk i gang de rette steder.
- At din personlige gennemslagskraft hjælper dig.
- At du er klar til næste skridt i bestyrelseskarrieren.

INDHOLD:

- Personlig branding.
- Personligt pitch.
- LinkedIn-profil og CV.
- Udvælgelse af dine ”kandidatvirksomheder”.
- Kortlægning og aktivering af netværk.



Dit udbytte bliver:

- At du er ærlig over for dig selv omkring, hvorfor du vil bestyrelsesarbejdet, og forståelse for om det er nok.
- At du har en fornemmelse af, hvad det vil sige at deltage i bestyrelsesarbejdet og forstår rollen.
- At du kender de basale paradokser og faldgruber for bestyrelser.
- At du forstår, hvordan du bedst kan sætte dine personlige kompetencer i spil og derigennem skabe værdi.
- At du er indstillet på, at du skal blive bestyrelseskandidat og matche markedets behov – og ikke omvendt.
- At du kender til basis-redskaber for at kunne "læse" en organisation og en strategi.
- At du forstår, hvordan man bliver stærk i forhandling, kommunikation og proces.
- At du kender de væsentligste tendenser, som alle bestyrelser skal være obs på.
- At du møder ejerledere/direktører med bestyrelses-cases, som holdet skal hjælpe.
- At du har styr på dit bestyrelses-cv, din LinkedIn-profil og har din pitch klar.
- At du sætter dit netværk i gang de rette steder.
- At du er klar til næste skridt i bestyrelseskarrieren.

Du bidrager med:

- Flere års ledererfaring.
Høj motivation og stort engagement.
- Parathed til at give og modtage feedback til/fra holdet.
- Ca. 6 timers forberedelse i alt, herunder fremsendte materialer.

Praktisk:

- Gennemføres i 2020 på følgende datoer: 14-15/11 + 28-29/11, alle dage kl. 9-16.
Der kommer nye datoer for hold i foråret og efteråret 2021.
- Afholdes i Stadil Advices lokaler, Jægersborg Allé 1D v/Danmarks Akvarium i Charlottenlund.
- Gennemføres i hold af 6-10 deltagere.
- Pris 12.500 inkl. forplejning og undervisningsmaterialer.
- Mulighed for tilkøb af individuelt målrettede sessioner fra Stadil Advice ekspertnetværk.
Hvis der derudover er behov for flere sessioner, aftales det direkte med rådgiveren.
- Alle priser er ekskl. moms.
- Skriv eller ring direkte til Christian Stadil på cs@stadil-advice.dk eller 20147845, hvis du har spørgsmål til SA Board Work eller ønsker at deltage.