

STADIL ADVICE

# Board Work



STADIL ADVICE

GØR DE BEDSTE BEDRE

## SA BOARD WORK

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 ophøjede 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 interessenter 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 målrettet ledere med ambitioner om at optimere deres nuværende og fremtidige rolle i bestyrelser/advisory boards. Primært i små og mellemstore virksomheder.

### BYGGET OP OMKRING 3 BYGGESTEN

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



## MODUL 1

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

### FORMÅL

- At du er ærlig over for 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

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





## MODUL 2

### Becoming, del 1 - hvad skal der til, og hvem vil du være?

#### FORMÅL

- At du kender til basisredskaber for at kunne "læse" en organisation
- At du kender til basisredskaber 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



## MODUL 3

### Becoming, del 2 - hvad skal der til, og hvem vil du være?

#### FORMÅL

- At du kender til basisredskaber for at kunne "læse" en organisation
- At du kender til basisredskaber 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

### Connecting - hvad skal der til, og hvem vil du være?

#### FORMÅL

- At du har styr på dit bestyrelses-cv og din 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 basisredskaber 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 bestyrelsescases, som holdet skal hjælpe
- At du har styr på dit bestyrelses-cv, din LinkedIn-profil og har dit 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 2021 på følgende datoer (alle dage fra kl. 9-17):
  - HOLD 2: 29-30/5 + 12-13/6
  - HOLD 3: 18-19/9 + 2-3/10
- Gennemføres i 2022 på følgende datoer (alle dage fra kl. 9-17):
  - HOLD 4: 26-27/2 + 12-13/3
- Afholdes i Stadil Advices lokaler, Jægersborg Allé 1D v/Danmarks Akvarium i Charlottenlund
- Gennemføres i hold af 8-12 deltagere
- Pris 20.000 kr. ekskl. moms - men inkl. forplejning og undervisningsmaterialer
- Mulighed for tilkøb af individuelt målrettede sessioner fra Stadil Advices ekspertnetværk
- Hvis der derudover er behov for flere sessioner, aftales det direkte med rådgiveren

## BLIV EN DEL AF HELE VORES EKSKLUSIVE LEDERNETVÆRK

Foruden deltagelse i dette program bliver du inviteret ind som medlem af hele vores eksklusive ledernetværk, som består af alle deltagere fra SAX, SAL og Board Work. Dette indebærer:

- Nytårskur, inspirations-boosters, PITSTOPS og andre netværksarrangementer.
- Medlem af lukket LinkedIn-gruppe med adgang til netværk af 100 andre ledere.
- Månedlig ledelsesinspiration: INSIGHT & INSIDE - Stadil Advice Network News.
- VIP-oplevelser til fodbold og ishockey ad hoc.
- Du kan altid ringe eller skrive til Christian eller Jane, hvis du har spørgsmål eller har brug for sparring.

Skriv eller ring direkte til Christian Stadil på [cs@stadil-advice.dk](mailto:cs@stadil-advice.dk) eller 20 14 78 45, hvis du har spørgsmål til SA Board Work eller ønsker at deltage.