

Konsulent jakken

Bonnie Frisendahl, Det Kgl. Bibliotek, Københavns Universitetsbibliotek

DFFU vinterinternat
februar 2020



**DET KGL.
BIBLIOTEK**

Royal Danish Library

Hvorfor kompetenceudvikling?

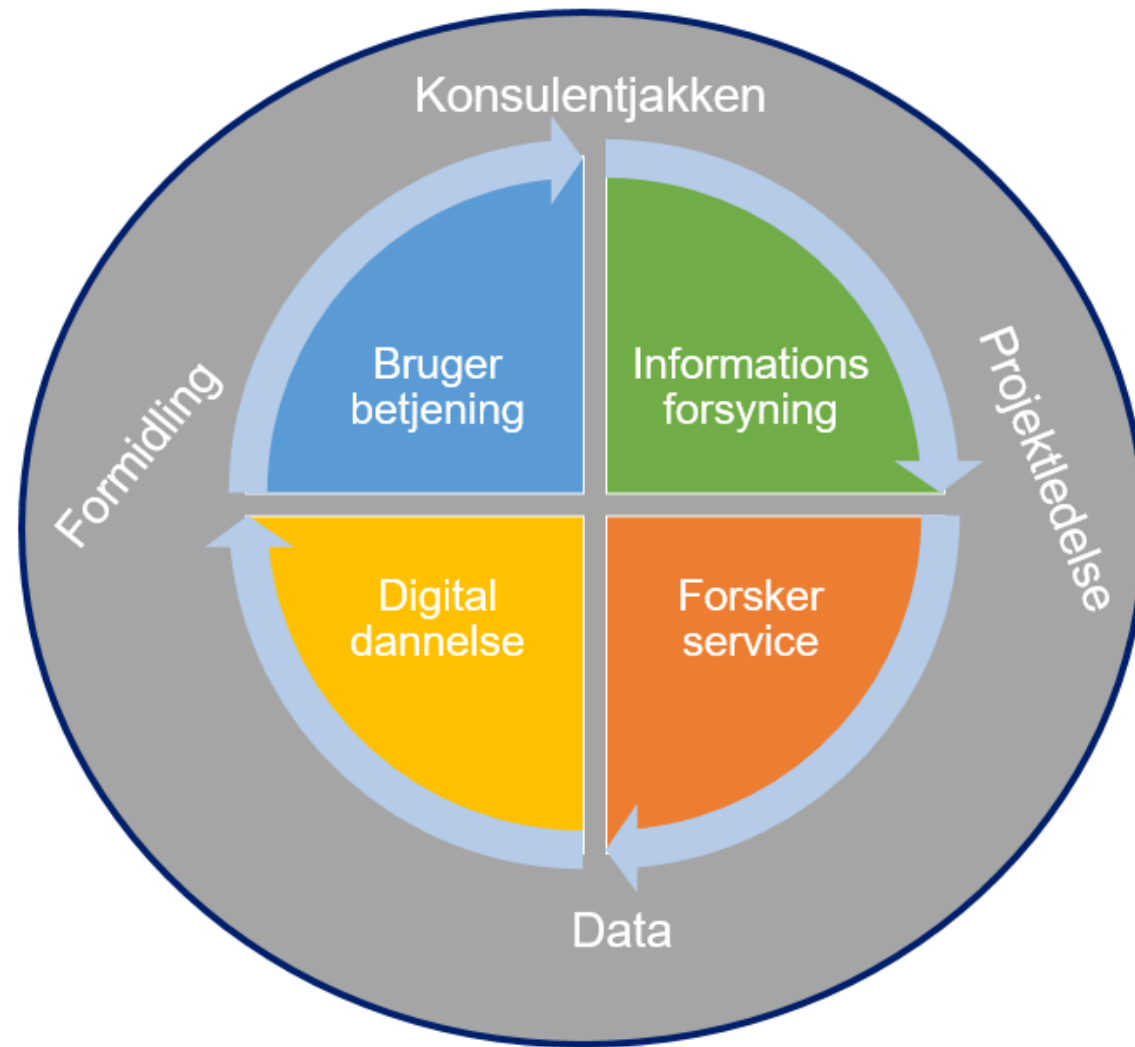
- I disse år undergår både universitetsbiblioteker og det informationsvidenskabelige felt store forandringer på alle fronter lige fra drift og brugerbetjening, til forskerservice og understøttelse af informationskompetencer.
- Samtidig er vi under et økonomisk pres.
- Disse faktorer bevirker, at vi skal arbejde mere effektivt og med stigende kompleksitet i arbejdsopgaver og organisationer.



Karrierespor

- Vi skal sikre universitetsbibliotekets kerneserviceområder, samt at universitetsbibliotekets strategiske indsatser er forankret kompetencemæssigt bredt i organisationen, da specialisering må ikke være *for* personskrøbelig
- Samtidig bliver vi også nødt til at satse mere på specialisering af medarbejder for at sikre et højt kompetenceniveau i organisationen. Det kræver fokus og tid.







KEEP
CALM
AND
STEAL
WITH PRIDE



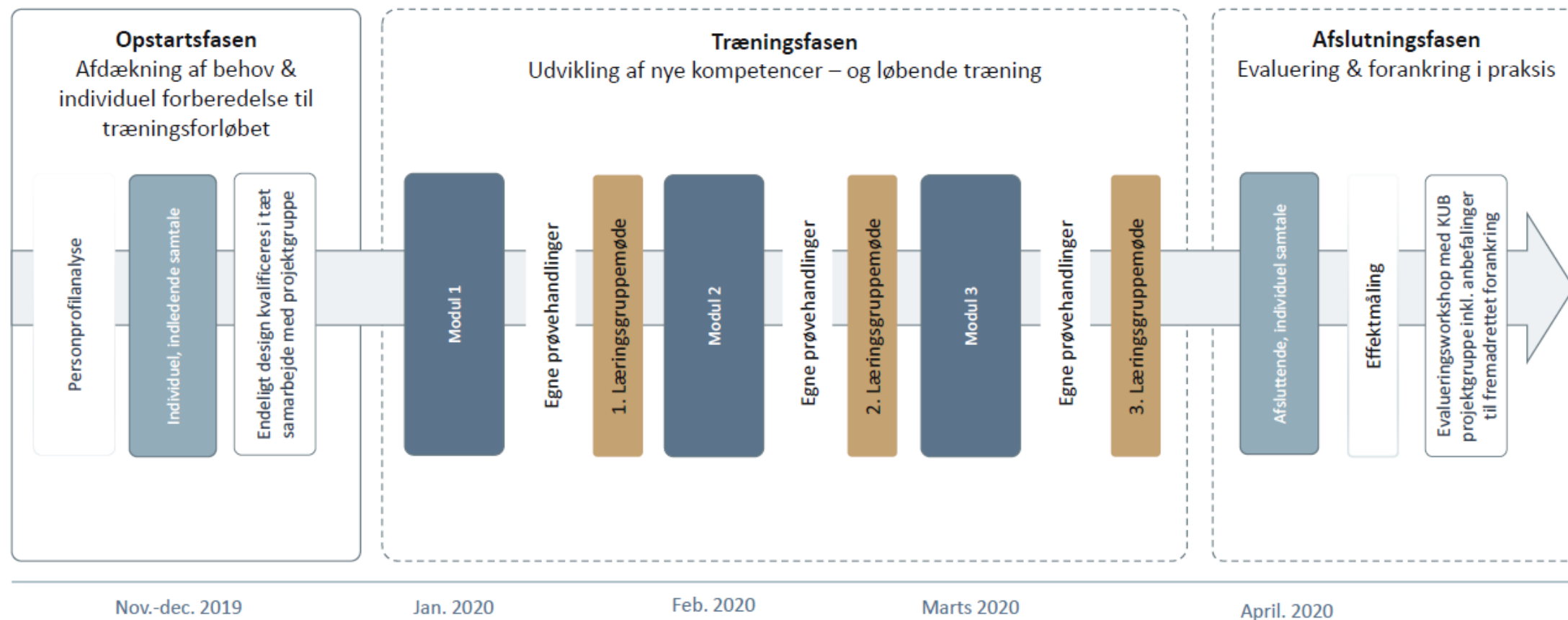




Deltagerne



Forløb



Modul 1: Rollen som konsulent

På dette modul arbejder deltagerne med deres organisatoriske udsyn og menneskelig indsigt. De lærer at identificere, interagere og kommunikere med deres interessenter, og præsenteres for en række teknikker, der hjælper dem til at opsøge og skabe strategiske samarbejder mere proaktivt.

Mine strategiske interessenter

- Mapping af interessenter, deres behov, samt kvaliteten i relationerne som udgangspunkt for identifikation af muligheder

Karrieretyper, motivation og gruppedynamikker

- Afkodning af egen og samarbejdspartneres personlige motivation som fundament for mobilisering

Relationel tilgang

- At finde, at kontakte og skabe partnerskaber med interessenter i organisationen



Modul 2: Mobilisering af organisationen

På dette modul arbejder deltagerne med deres organisatoriske udsyn og menneskelig indsigt. De lærer at identificere, interagere og kommunikere med deres interessenter, og præsenteres for en række teknikker, der hjælper dem til at opsøge og skabe strategiske samarbejder mere proaktivt.

Mine strategiske interessenter

- Mapping af interessenter, deres behov, samt kvaliteten i relationerne som udgangspunkt for identifikation af muligheder

Karrieretyper, motivation og gruppedynamikker

- Afkodning af egen og samarbejdspartneres personlige motivation som fundament for mobilisering

Relationel tilgang

- At finde, at kontakte og skabe partnerskaber med interessenter i organisationen



Modul 3: Synliggørelse af værdiskabelse

På dette modul arbejder deltagerne med deres evne til at synliggøre den værdi, de skaber i organisationen. De lærer at kommunikere strategisk og selvsikkert til forskellige interessenter.

At udvikle, synliggøre og forankre en service

- Planlægning ved at tænke i Formål-udbytte-proces, i kundeforløbets før-under-efter og i milepæle

Salg af en service

- At skabe interessefællesskaber og samarbejde om servicen. Elevatortale som indgang og indsigt i magt og gruppedynamik i organisationer

Personlig gennemslagskraft og formidling

- De retoriske pentagram, Kroppens sprog i samtaler, møder og præsentationer, Tips og Tricks



Alt det ind imellem





*Spørgsmål og dialog om
forløbet*

