Certifierad CIO – avsnitt 3

Välkommen till 2019 och ett nytt avsnitt på CIO 17 16-17 januari. Vi har nu kommit en bit på väg och ska foga nya viktiga delar till den helhet vi bygger tillsammans. Investera tid i att läsa och arbeta med förberedelserna.
Vi öppnar med en halvdag om strategisk sourcing som leds av Peter wardell. Ett område som växer både i komplexitet och betydelse. Sedan träffar du Mats Eklund som gästföreläser om ett par intressanta transformationsprojekt i sin roll som CIO på flera olika bolag. Dagen avslutas med Per Lange där vi zoomar in på försäljning och kundvärde.

Dag 2 bygger vi på med ett nytt pass inom retorik. Du träffar Mikael Möller som även kommer dag 11 som en del av certifieringen. Innan vi skiljs åt har vi runt en timme att disponera för reflektion.
Var noga med att du även uppdaterat ”Mina reflektioner”.

Förberedelser dag 5

Strategisk sourcing

Titel: IT Sourcingstrategi: Att hitta den optimala modellen för IT att bidra till och leda utvecklingen tillsammans med affären och verksamheten

Lärare Peter Wardell, PA Consulting

Nya arbetssätt, moln och digitalisering påverkar i allra högsta grad besluten kring om man skall outsourca, insourca eller om man skall byta leverantörer. Medför detta att de stora outsourcingkontrakten fortfarande aktuella? Är det viktigt att ha strategiska partners/leverantörer? Kommer leverantörskartan att målas om för dig? Det finns många strategiska frågeställningar. Det viktigaste är inte att du alltid har svar på alla, det viktiga är att du någorlunda regelbundet ställer dessa frågor och fattar beslut om hur din leveransmodell skall se ut och vilken typ av eventuellt stöd du behöver. Du kommer få ett antal verktyg som stöttar dig i att ställa de rätta frågorna och som dessutom kan hjälpa dig med att svara på dem.

Du hittar förberedelsematerialet under Kursmaterial.

Försäljning och kundnytta

Titel **Vad vill kunden lyckas med - egentligen?**
Föreläsare Per Lange, se nedan

Inom försäljning är det ofta svårt att presentera en lösning som verkligen ligger i linje med kundens samtliga intressen. Det räcker att du som säljare missar en avgörande detalj för att lösningen inte ska funka något bra för kunden. Ofta finns där också ett stort gap mellan kundens oerfarenhet i frågan och säljarens utmaning i att försöka reda ut hela kundens situation. Svårigheten ligger i att kunna

lista ut alla väsentliga detaljer i kundens situation. Men en säljare som överbryggar det gapet blir direkt en uppskattad rådgivare som kunden anförtror sig till för att undvika att gå fel. En sådan säljare kan ofta påverka kunden enormt mycket - och blir en person kunden naturligt vänder sig till i dessa frågor.
Hur kan du reda ut samtliga avgörande detaljer i kundens situation och utifrån det sätta ihop ett lösningsförslag som träffar kunden rakt i hjärtat?
Vi kommer gå igenom något som kallas för Outcome Driven Innovation® (ODI). ODI utvecklades på IBM efter ett antal misslyckade miljarddollar-satsningar där de missbedömt kundernas behov. Metodiken har nu blivit en guldstandard i Silicon Valley och världsberömd via Google eftersom den visat sig öka framgångschansen för produktutveckling från 17% till 86% (källa: Strategyn). Nyligen har ODI även börjat användas inom försäljning med förbluffande resultat. Det är lösningen på vad man alltid försökt åstadkomma inom sälj, nämligen att ta reda på kundernas avgörande behov samt ta fram en lösning som ligger i linje med dessa topp-prioriterade mål.

1. Fundera igenom vilken roll du har i kund och försäljningssituationer idag. Och hur du skulle vilja se den framöver. Vad betyder egentligen försäljning och kundvärde för dig?
2. Spännande video hur Intercom använt sig av samma tänk: https://www.youtube.com/watch?v=k0NRo3yLqxM
3. Litteratur: Om du är nyfiken på den bakomliggande behovsanalysmetoden ODI kan du ladda ner denna bok (gratis): https://jobs-to-be-done-book.com/ Jag brukar rekommendera kapitel 4 och 6, boken handlar om “innovation”, men det är bara att byta ut ordet till “sales” så har du ett nytt scope!

Den här workshopen kördes förra året på Googles huvudkontor i Silicon Valley och fick omdömet: “The workshop was extremely well received. The most effective sales training we've been through.”

Passet leds av Per Lange som är en av Skandinaviens mest bokade talare inom försäljning. Han har personligen utbildat tusentals medarbetare och chefer och föreläst för hundratusentals människor över hela världen. Per Lange har även analyserat drivkrafterna hos hundratals bolag, allt från världsbolag till startups.

Förberedelser dag 6

Retorik

Titel: Retorik i underläge och mer om kommunikation
Lärare: Mikael Möller

Dagens och än mer morgondagens ledare har många roller att fylla. Rollen som kommunikatör är den tydligaste och den definierar allt ledarskap. Att kommunicera effektivt med medarbetare, projekt, kunder, kollegor, ledningsgrupper mfl ställer stora krav på en ledare. Kommunikation är ett tvärvetenskapligt ämne med många bottnar. Retorik, sociologi, pedagogik, psykologi för att nämna några.

Syftet med våra två dagar (dag 6 och dag 11) är att bredda och fördjupa dina kunskaper om kommunikation. Vi startar med en fördjupning i retorik där vi inriktar oss på att tala i underläge. Dvs att övertyga grupper som är avogt inställda till ditt budskap. Vidare får du en inblick i teori och forskning om kommunikation av idag. Praktik med återkoppling och praktiska råd ingår i upplägget. Du kommer att få lära dig mer om Storytelling, effektiva möten, argumentation mm. Allt för att du ska få nya idéer om kommunikation och få tillfälle att reflektera över dig själv som kommunikatör.

1. Förbered dig genom att läsa Lena Lidmans utmärkta beskrivning av retorik och nyttan med densamma
2. Retorik är konsten att övertyga. I vilka situationer behöver du som CIO vara en extra bra retoriker? Ta med minst ett exempel på en bra retoriker. Vem? Varför?
3. Läs igenom materialet om disposition, elevator pitch och annat som repetition och förberedelse inför passet. Du hittar det under Kursmaterial.
4. Fundera också gärna på om du har några frågor om ledarskap, retorik och kommunikation som du vill ta upp när vi möts

Sammanfattning och reflektion

Vi har cirka en timme att förfoga till reflektion. Det kan handla om att dela ”Mina reflektioner” med varandra, att utbyta erfarenheter och studsa idéer och dela insikter. Vi utformar detta pass tillsammans när vi ses. Ta gärna med dig ett förslag.

VI ses den 16 januari – välkommen!

DATAFÖRENINGEN KOMPETENS
Utbildar för smartare företag

Certifierad CIO

DATAFÖRENINGEN KOMPETENS
Utbildar för smartare företag

Certifierad CIO