

IT Executive Masterclass

Undervisningsmoduler

DAG 1 • Intro

Baggrund, udfordringer og muligheder for at skabe fuldt udbytte digitalisering og nye teknologier

*Undervisere: Torsten Ringberg
og Per Østergaard Jacobsen*

- Kort intro med præsentation af deltagere og gennemgang af indhold til kursusforløbet med undervisere, emner og litteratur.
- Udfordringer og muligheder på markedspladsen – hvad driver anvendelsen af Digitalisering og Big Data. En kort gennemgang af 10 generiske udfordringer på markedspladsen anno 2018. Illustreres med eksempler og cases.
- Den rigtige strategi er fundamentet for succes og arbejdet med digitalisering og tilhørende Big Data: Intro til vores gennemgående modeller – Big Data dogme, definition af begrebet Big Data, potentialemodellen, loyalitetsmodel, Business Model Generation, Infinity modellen, mental model og 4-corner modellen. Gennemgang af små film der illustrerer begrebet Big Data, digitaliseringsmuligheder samt en række cases.
- Praktisk case fra virkelighedens verden – Big Data implementering og digitaliseringsløsninger. Hvad var de organisatoriske udfordringer? Hvad var de teknologiske udfordringer? Hvordan bliver de forskellige data, eksempelvis i forhold til IoT, anvendt? Hvordan kan der ske forbedring af servicen til kunderne og samtidigt forbedre den interne effektivitet?
- Feedback på test I+II som er gennemført inden kursus og deltagernes egne refleksioner.

DAG 2

Distrøpt dit mindset for at få fuldt udbytte af digitalisering og Big Data

*Undervisere: Torsten Ringberg
og Per Østergaard Jacobsen*

- Managerial mindset. Hvordan forankres vaner, indsigter, og forståelse i hjernen? Hvorfor det er så vanskeligt at aflære vaner og se nye perspektiver?
- Fra intention til handling – hvordan forankres strategier i virksomheden og hos ledelsen?
- Før uddannelsesstart har de enkelte deltagere svaret på en test, for at finde frem til deres individuelle mindset. Deltagerne modtager kort skriftlig feedback på egen profil i forbindelse med testen. Testen medbringes til forløbet.
- Fokus på udfordringen ved at implementere ny teknologi. Mental Model gennemgås.



DAG 3**IT og ledelse i en ny digital verden**

*Undervisere: Torsten Ringberg
og Per Østergaard Jacobsen*

- Mundtlig evaluering på testresultater i plenum.
- Øvelse – Disrupt dit eget managerial mindset
 - Vi udfordrer hinandens eksisterende mindset og antagelser.
- Det optimale ledelses mindset og forskellige forretningsmodeller illustreret gennem en række cases.
- De fire ledelses mindsets og deres indflydelse på forretningsstrategien såsom platform, conscious capitalism, kundeinddragelse m.m. Hvilket mindset er optimalt og hvordan løses potentielle samarbejdsudfordringer på tværs af medarbejdere, ledelse, organisationen og kunderne (se 4-corner modellen).
- Introduktion af værktøjer til egen digitaliseringsplan.

DAG 4**Team Ledelse / Skab højtydende teams**

Underviser: Anette L. Clausen

- Skab rammerne for godt samarbejde.
- Opbyg og vedligehold teamet.
- Støtte og coaching til den enkelte medarbejder.
- Den strategiske målsætning for teamet.
- Hvordan sikrer du støtte fra hele organisationen?
- Det rigtige team og de nødvendige kompetencer.
- Mangfoldighed i teams, hvad betyder det for helheden?
- Den individuelle dialog mellem leder og medarbejder.
- Den svære samtale. Stress, konflikt og krisekommunikation.

DAG 5**Et overblik over Agile og Lean Thinking – Agile leadership med SCRUM og modeller til håndtering af projekter agilt**

Underviser: Kurt Nielsen

■ Agile Lean context

- Hvad får folk til at yde toppræstationer og samtidig nyde deres arbejdsliv?
- En praktisk øvelse for at få en forståelse af konstant forbedring, selv-organisering og flow.
- Hvorfor er så meget arbejde i den moderne verden falder i det komplekse domæne.
- Hvorfor de traditionelle metoder med Big Upfront Planning (BUP) er utilstrækkelige til at løse komplekse problemstillinger effektivt.

■ Agile and Lean grundlæggende mønstre

- Fortællingen af et eventyr, som giver et overblik over det grundlæggende mønster i Agile og Scrum.
- De klassiske roller til at tage hånd om de strategiske, taktiske og operationelle områder.
- CO/PO: Team kaptajnen, Product owner, commanding officer eller CEO XO/SM.
- Retrospektive og konstant læring.
- Kaizen og Kaikaku, små trin og store spring.
- Hvorfor forudsigelighed er vigtigt.
- Estimering, forskellige metoder, fordele og ulemper.
- Opbygge sikre og gennemskuelige sprints eller arbejdsgange. En øvelse i estimering.

■ Agile Lean Leadership, de fire værdier og 16 principper

- Klarhed om mål, en klar vision.
- En direkte sigtelinje til kunden, vær klar på hvem I servicerer og hvorfor.
- Lederskab i komplekse områder.
- Fokus på langtidsholdbarhed og modstandsdygtighed, hold alt i gang, over tid og gennem forandringer.
- Sådan opbygger du psykologisk sikkerhed og lærevillighed i teamet.

■ En model for en Agile Lean organisation

- Konceptet omkring cirkler, relationer og manifester.
- Relations kortet.
- Primær fokus på at tjene – og betjene kunderne, beslutningstagning og eskalering samt tværgående udfordringer.

DAG 6**Forandrings- og forbedringsledelse i den digitale tidsalder. Hvordan sikres forankring?**

Undervisere: Torsten Ringberg
og Per Østergaard Jacobsen

■ Forandringsvisionen er basis

- Formuler forandringsvisionen og gør den overbevisende og let kommunikerbar.

■ "One strategy – One Team" – Ledelsesforankring

- Sådan sikrer du at alle har samme budskab.
- Afklaring af konflikter og sikring af at den øvrige ledelse indforstået med "værktøjskassen" og fremgangsmåden. Den skal anvendes i den samstemmende kommunikation.
- Stakeholder-mapping.

■ Forandringsstrategi

- Vurder organisationens forandringsparathed og vurder og igangsæt evt. initiativer.
- S sammensæt et team til at sikre forandringsledelsen.
- Definer overordnet mål.

■ Commitment i projektteams

- Etabler et team med de nødvendige kompetencer, erfaringer og viden.
- Kommuniker forandringsvisionen.
- Adresser interessenternes synspunkter og ideer.

■ Organisationen

- Roller i organisationen.
- Definer rapporteringsmåden.
- Verificer ordnet målsætning.

■ Kultur

- Involver alle i projektet.
- Sikre en videndeling.
- Kommuniker værdier.
- Kommuniker mål.
- Kommuniker resultater.

■ Belønning

- Skab og beskriv business cases.
- Synliggør resultater.
- Synliggør belønning.

■ Mål

- Definer individuelle mål.
- Definer team mål.
- Definer samlet mål.

DAG 7**Den personlige kommunikation, branding og kriser.**

Underviser:
Maria Sennels

■ Den personlige kommunikation

- Forskellige kommunikationsstile – Hvem er du?
- Hvad kendetegner din kommunikationsstil?
- Vi kortlægger deltagernes kommunikationsstile og ser på fordele og ulemper.
- Hvordan kompenserer man i forhold til det det man gerne vil opnå?

■ Planlægning af kommunikation

- Hvordan får man planlagt sin kommunikation?
- Gode råd til at strukturere og systematisere sin kommunikation.

■ Gennemgang af de 5 steps:

- Fortællingen // 'Appealing Story'
- Dit kommunikations DNA i forhold til personlig kommunikation.
- Overblik over stakeholdere.
- Dine arenaer.
- Hvad vil du gerne opnå?

■ Krisehåndtering

- En krises karakteristik.
- Ikke alt er en krise, lær at se muligheder.
- Typer af sager.

■ Eksempler på kriseforløb

- Mange kriser starter på de sociale medier: Cases og eksempler.
- Indblik og eksempler på, hvordan kriser kan udvikle sig, hvis de ikke bliver håndteret.

■ Mine erfaringer, hvad går typisk galt?

- Krisehåndteringen.
- Gode råd.

DAG 8**Personlig Kommunikation, præsentation af intern markedsføring***Underviser:**Maria Sennels***■ Den personlige kommunikation:**

- Intern markedsføring.
- Hvem er dine målgrupper?
- Hvilken type information/viden har du brug for at kommunikere?
- Hvilke kanaler plejer du at bruge? (hvad virker / virker ikke).

■ Præsentationsteknik:

- Intro til forskellige former for præsentationsteknik.
- Hvordan gør du det du vil kommunikere relevant og inspirerende?
- Mundtlig / skriftlig kommunikation.
- Træning i kommunikation og præsentationsteknik.

■ Markedsføring // Personlig branding:

- Kort intro // opvarmning:
Hvorfor og hvad vil du gerne opnå?
Overfor hvem? Er du klar?

■ Gennemgang af de 5 steps:

- Fortællingen og den gode historie. (Appealing Story)
- Dit DNA i forhold til intern markedsføring.
- Overblik over stakeholdere.
- Dine arenaer.
- Hvad vil du gerne opnå?

DAG 9**Persondataforordningen – en hurtig introduktion til GDPR og cybersecurity på strategisk niveau***Underviser:**Martin Hjørnlund***■ "Hvis persondatareglerne var et bjerg..."**

Kort gennemgang af eksisterende regler og den nye forordning i forhold til It-organisationen.

■ Hvilke typer af data og typer af oplysninger er omfattet?**■ Grundlæggende principper – Art. 5. Gennemgang af de 6 principper som den dataansvarlige er ansvarlig for og skal kunne påvise, at de 6 principper overholdes.****■ Behandlingsgrundlag – almindelige oplysninger.****■ Behandling af følsomme oplysninger.****■ De registreredes rettigheder.****■ Oplysningspligt – Art. 13. Oplysningspligt ved indsamling fra datasubjektet.****■ Oplysningspligt – Art. 14. Oplysningspligt hvis oplysninger ikke indsamles hos den registrerede.****■ Underretning om brud på datasikkerheden.****■ Ansvar og sanktioner.****■ Case med finansiel virksomhed og medie-virksomhed.**

DAG 10 Fremtidens it-teams

Undervisere: Torsten Ringberg
og Per Østergaard Jacobsen

- Best case scenario forhold til mindset, strategi og nuværende position.
- IT's rolle og organisatoriske forankring i fremtiden.
- 4-6 cases til inspiration for arbejdet med egen handlingsplan.
- Intro til arbejdet med egen handlingsplan.

DAG 11 Planer og coaching

Undervisere: Jakob Eriksen, Christian Veng,
Michael H Andersen, Torsten Ringberg,
Per Østergaard Jacobsen og Lars Boe Riber

- Kort evaluering på ledelsesværktøjer.
- Opstart på arbejdet med egen plan, herunder 1:1 coaching.
- Opsamling og status på egne handlingsplaner – herunder 1:1 coaching. Kort præsentation af egne planer og feedback.
- Færdiggørelse af plan, herunder 1:1 coaching.
- Opsamling og status på egne planer.

DAG 12 Din egen plan præsenteres og evalueres

Undervisere: Jakob Eriksen, Christian Veng, Michael H Andersen, Torsten Ringberg, Per Østergaard Jacobsen og Lars Boe Riber.

- Kort præsentation af egne planer og feedback.
- Færdiggørelse af plan, herunder 1:1 coaching.
- Coaching i forhold til de konkrete udfordringer.

