VIKTIG Å VITE
for konsulenter, rådgivere og leverandører –
HVORDAN FÅ GJENNOMSLAG PÅ STYREARENAEN

StyreAkademiet
The National Association of Directors

OM STYREAKADEMIET

- StyreAkademiet er en ideell forening for fremme av godt styrearbeid:
    - 6 lokale foreninger under samme paraply - velg **din** lokale forening her
- Visjonen er å være «framtidens faglige styrearena».
- De verdier vi står for er «profesjonalitet, mangfold og helhetstenkning».
- Vi tilbyr regionale medlemsmøter med foredrag, Regional Styredag og diverse medlemsfordeler slik som deltagelse i online styrefora:
    - 5 fora
    - Eiereforum, Styreforum, Lederforum, Oppstartsforum og Consultingforum – velg **ditt** forum her

I tillegg har vi tilbud fra våre samarbeidspartnere som gjør at du kan spare inn medlemsavgiften mange ganger.

NB! Når det gjelder markedsplassen vi skal bygge vil jeg foreslå at «tillitsvalgte» i StyreAkademiet (styremedlemmer og redaksjonsmedlemmer) skal få rabattert tilgang til å profilere/selge sine styrerelevante produkter, konsepter og tjenester.

ANTATTE BEHOV HOS KONSULENTER, RÅDGIVERE OG LEVERANDØRER PÅ STYREARENAEN

Vi tror at konsulenter, rådgivere og andre tilbydere har behov for å utvikle sin evne til å få gjennomslag (salg/ oppdrag) på styrearenaen, og få hjelp til å få fram sine gode tilbud til styrearenaen (et sted å profilere seg, sin kompetanse og sine tjenester og produkter).

I tilknytning til StyreAkademiet tror vi at konsulenter, rådgivere med videre vil ha nytte av å delta på medlemsmøter og styredag, samt StyreAkademiets Consultingforum.

De vil videre ha nytte av å benytte seg av de medlemsfordeler som til enhver tid gjelder, og vil sikkert også ha nytte av tilgang til en markedsplass for en profilering/ eget salg av styre- styringsrelevante produkter, konsepter og tjenester

For den aktive deltager i StyreAkademiet tror vi at vi kan love garantert kompetanseutvikling i det å bli mer synlig og oppnå gjennomslag på styrearenaen!

Vi bygger en markedsplass der «tillitsvalgte» i StyreAkademiet (styremedlemmer og redaksjonsmed-

lemmer) vil få tilgang til å profilere/selge sine styrerelevante produkter, konsepter og tjenester.

Så da kan det være lurt å slutte seg til StyreAkademiet, som har et eget forum for rådgivere, konsulenter og øvrige tilbydere - bli medlem nå – stor rabatt.

STYREAKADEMIETS CONSULTINGFORUM

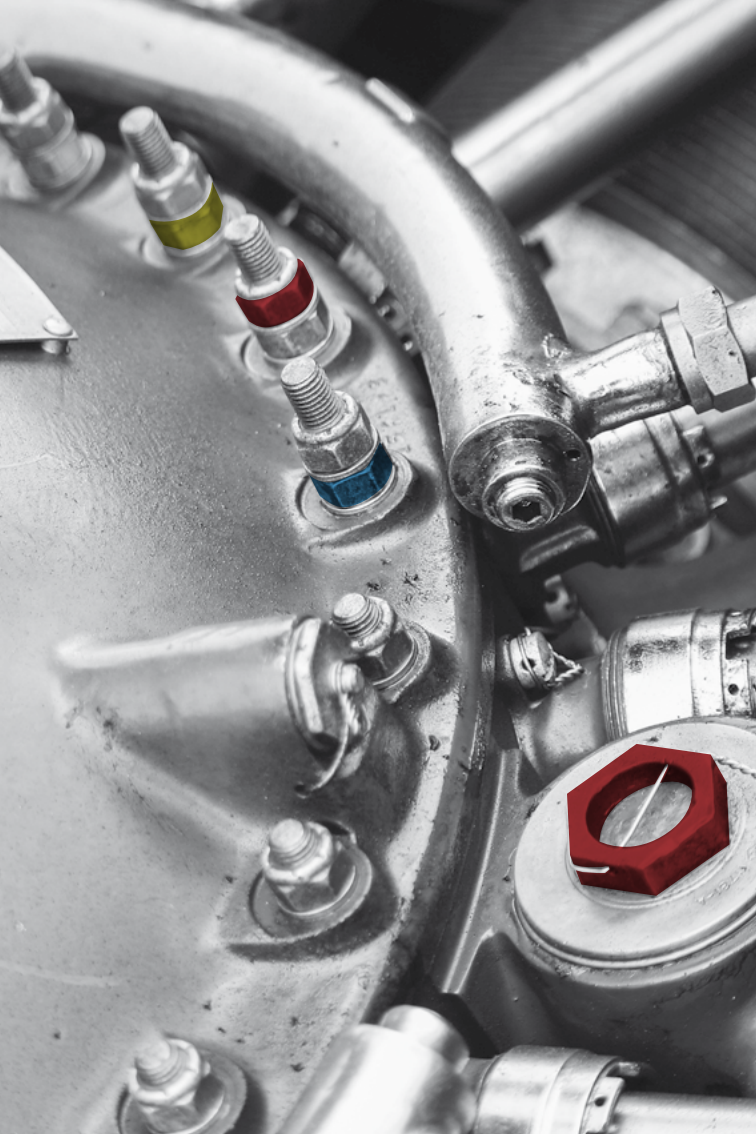
Dette er et lukket forum på LinkedIn- kun for medlemmer av StyreAkademiet.

Hensikten er ha et forum blant likemenn og kvinner, der en kan diskutere saker av felles interesse.

Har du en problemstilling du ønsker svar på? Legg ut spørsmålet i Consultingforum – et forum for rådgivere, konsulenter og øvrige tilbydere.

Man kan også være anonym ved å legge ut saken gjennom redaktøren eller en annen i redaksjonen.

Vi du lese mer om forumet, og se hvem som er i redaksjonen? - Les mer om Consultingforum



KAPITTEL 1: OVERSIKT OVER TILBYDERENS MARKED OG MÅLGRUPPER

En tilbyder på styrearenaen må være tydelig på hva en er og ikke er. En rådgiver er noe annet enn en konsulent, og som er noe annet enn en produkt- eller konsepttilbyder. Så hva er forskjellen?

Rådgiveren har ofte færre bindinger til bestemte filosofier, konsepter, metoder og verktøy – så lenge det kunden gjør ikke går på tvers av egne verdier og etikk, og på tvers av lover og regler. En revisor er eksempelvis en rådgiver – ikke en konsulent.

Konsulenten har ofte som sin viktigste oppgave å implementere hele eller deler av egen filosofi, konsepter, metoder og/eller verktøy hos kunden. Konsulenten her dermed større bindinger, og må ha kundens aksept for dette. En revisor kan ikke revidere egne eller eget selskaps metoder eller verktøy – implementert hos kunden.

Produktleverandøren er mer eller mindre helt bundet av eget konsept, egen metodikk eller egen teknikk (verktøy). Det å gjøre endringer krever ofte tid, det krever ekstrabetaling og det øker risikoen for både kunde og leverandør. Produktleverandøren skaper som oftest

mest avhengighet, da det er krevende å gå over til nye løsninger.

Så hva kjennetegner styrearenaen som marked? Markedet består av både eiere, styrer og ledelse. Alle disse målgruppene vil derfor kunne være interessert i å kjøpe styre- eller styringsrelaterte produkter, konsepter og tjenester.

Det vanligste innkjøpet på styrearenaen er regnskaps- og revisjonstjenester. Deretter kommer trolig finans, design, kommunikasjon, rekruttering, teknologiske styringsløsninger, rapporter/analyser/ utredninger, prosessbistand (konfliktløsning m.v.), samt opplæring og prosjektledelse ved implementering av endringer/ utvikling.

STYREARENAEN

Rådgivere, konsulenter og produktleverandører.

Myndigheter, tjenesteleverandører og fagpresse/ faglitteratur.

For daglige perspektiver
og ukentlige dypdykk

«Du holder deg oppdatert som styremedlem ved å lese Dagens Perspektiv / Ukeavisen Ledelse. Som medlem av StyreAkademiet får du en betydelig rabatt».

Victor Jensen, leder i StyreAkademiet Norge og Hordaland

www.dagensperspektiv.no

Medlemstilbud *– Dagens Perspektiv med Ukeavisen Ledelse digitalt i ett år til* ***halv pris – kr 950***

http://www.dagensperspektiv.no/abonnement/bestill/107695

purehelp.no
business search engine

PRO/PRO+

- TILGANG TIL UNIKE, NYTTIGE OG SMARTE INFORMASJONSLØSNINGER

Med PUREHELP - PRO/PRO+ får du:

- Dybdeinformasjon
- Pantegrad (PRO+)
- Rating (bransje/geografisk) (PRO+)
- Selektere på pant og factoring (PRO+)
- Kommuneanalyser
- Markeds- og spesialrapporter
- Listeuttrekk for salgsarbeid
- Adresseuttak (m/epost) for direkte markedsføring
- Selskapsverdi analyse (aksjeselskap) (PRO+)
- Kandidatsøk (til styreoppgaver, jobb, verv) (PRO+)
- Alarmfunksjoner foretaksfelt og medieomtale (PRO+)

Gunstige priser for StyreAkademiets medlemmer

MER INFORMASJON: WWW.PUREHELP.NO

KAPITTEL 2: DIN POSISJON SOM TILBYDER PÅ STYREARENAEN

En tilbyder som allerede er innenfor på styrearenaen, har en annen posisjon enn er nykommer eller inntrenger. Og det inntrengeren ikke har i tyngde, må kompenseres. Derfor ser vi ofte at nykommerne er mer kreativ, innovativ og fleksibel enn de som er på markedet fra før.

Så hva gjør den etablerte? Jo. Forsøker å henge med på alt nytt, og knytte til seg innovative nykommere. Motsatt vil det være for nykommeren. Han eller hun må skaffe seg innpass via de som allerede er innenfor.

Moralen må være at de med ulik posisjon i markedet trenger hverandre. Det minst fruktbare for en nykommer er å legge seg i krig med de etablerte. Og det samme gjelder andre veien.

Så hva er du? Nykommer eller etablert? Og hvordan forsøker du å lage allianser selskaper og personer som representerer motsatsen til deg selv? Og har du virkelig kundens beste i fokus? Den som ikke har kunden i fokus vil tape i det lange løp. Så du må beskrive hva du har å tilby av kundeverdi. Det er fortsatt eneste, gangbare mynt.

KAPITTEL 3: HVORDAN BØR EN TENKE FOR Å FÅ SALG/OPPDRAG PÅ STYREARENAEN?

Eiere, styre og ledelse som vil hente inn noen utenfra, er opptatt av tillit. Så de viktigste stikkordene ved valg av rådgiver eller konsulent er nok at tilbyder inngir tillit, og utstråler profesjonalitet og kompetanse.

Den som vil ha et oppdrag på styrearenaen bør derfor kunne dokumentere sin «soliditet». Og ofte er det slik at «krake søker make». Den trauste og tradisjonelle kunde vil ha en traust og tradisjonell leverandør.

Men dette gjelder nok ikke dersom virksomheten har virkelig store vekstambisjoner eller har store omstillings- og utviklingsbehov. Da søker man heller det utradisjonelle, og jakter på de som kan utføre «mirakler».

Og i dette med forskjellighet ligger det mange markedsmuligheter. For burde ikke heller de trauste og forsiktige kundene søke de mer utradisjonelle og innovative leverandørene, og de risikovillige og kreative kundene søke de mer tradisjonelle og stabiliserende leverandørene?

Så den som kommer utenfra må våge å være litt forskjellig fra kundene sine. Det er da man har mest å tilføre.

Styreplan
for det profesjonelle styret

En arbeidsportal for administrasjonen og styret

"Styrearbeidet er krevende i en SMB og det er hos oss daglig leder som gjør all jobben med saksforberedelse, dokumentasjon, innkalling og referat. Da jeg ble klar over at noen hadde laget et slikt program, bestilte jeg det per omgående.

Automatisering av administrative oppgaver

- fra styrets årsplan, agenda, innkalling og styre-protokoller, til elektronisk signatur med BankID.

"..det er stor og god orden i alt – ikke minst fungerer oppsettet som en kvalitetssikring for hvert styremøte, og vi legger møteplaner for hele året som så kan legges automatisk inn i Outlook. Veldig bra!

Tilgjengeliggjøring og deling av styreinformasjon

- inklusive kommentarer til saker og saksdokumenter. Strukturert og sikkert.

Medlemmer i StyreAkademiet får 15% avslag + ev. bransjerabatt.

WWW.STYREPLAN.NO

Hva gjør du om styret blir saksøkt?

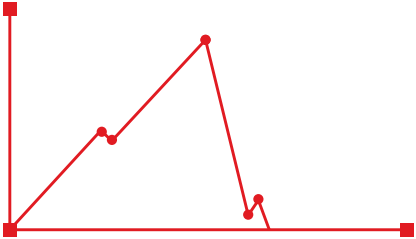
- Medlemmer av StyreAkademiet, får ***særskilt gunstig avtale*** på megling av styreansvars-forsikring fra Aon.

- Vi tillbyr eksklusiv tilgang til en av ***markedets beste styreansvarsforsikringer.***

- Alle kunder av Aon får også ***eksklusiv mulighet*** til å tilby helseforsikring til alle sine ansatte og deres familier til markedets beste pris.

- Hva vil styreansvarsforsikring koste din bedrift? Ta kontakt med oss.

aon.no **styreansvar@aon.no**



AON
Empower Results®

KAPITTEL 4: DINE STYRKER OG SVAKHETER KAN BRUKES FOR Å FÅ SALG/OPPDRAG

Her som ellers gjelder det å kjenne seg selv. Hva har du som styrke og svakhet i markedet, og hvordan utnytte styrken best mulig?

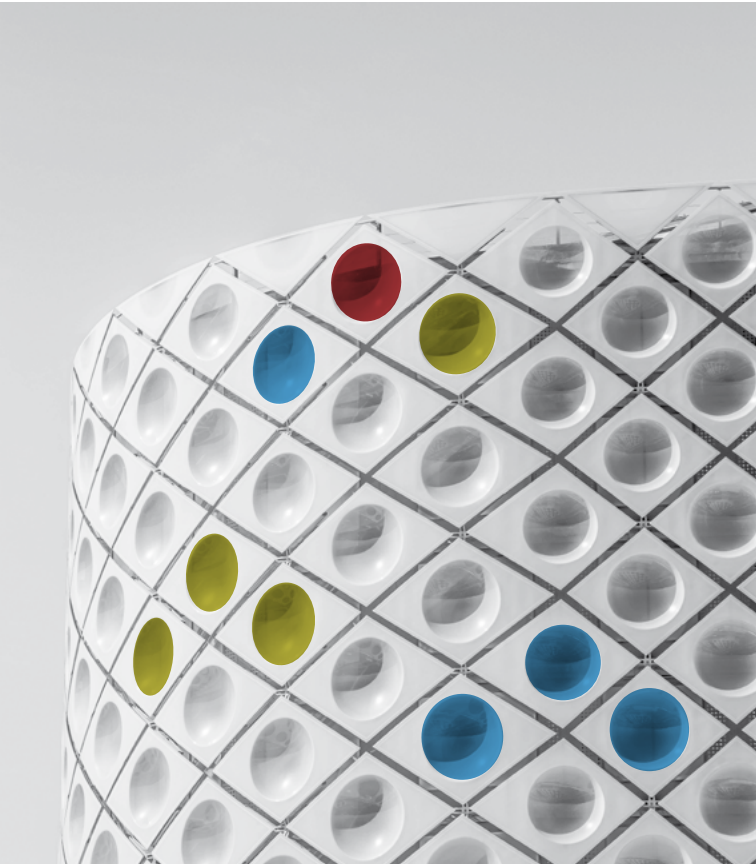
Dersom du er ny på markedet, forventes det at du representerer noe nytt og spennende. Ingen vil ha noe uprøvd og uerfarent uten at det samtidig er nytt og spennende, og med stort potensial.

Er du ny på styrearenaen, må du være annerledes for å være attraktiv. Og er du veletablert bør du bruke det for det det er verd – et trygt og godt valg. Man vet hva man får.

Men her som ofte ellers er kanskje kombinasjonen det beste. Det nye og friske sammen med det veletablerte og sikre. Kunden kan få i både pose og sekk. To i salg kan gi tredobbel effekt. Nytt og veletablert, kvinne og mann, fokus både på mennesket og på teknologi, ulike personligheter osv.

Svaret er på mange måter teamwork, og der du som nykommer er jokeren. I stedet for å forsøke å være noe

du ikke er. Slå deg sammen med de som har det du mangler. Ikke bare i salg, men også i levering. Både du og kunden blir vinnerne.



KAPITTEL 5: DIN ROLLE OG DITT ANSVAR SOM LEVERANDØR TIL STYREARENAEN

Innen finans har man forstått det og tatt konsekvensen av det. Den erfarne leverandør kan få for stor tillit hos kunden, og manipulere kunden til sin egen fordel. Derfor gir man et spesielt vern til finanskunder som ikke er profesjonelle.

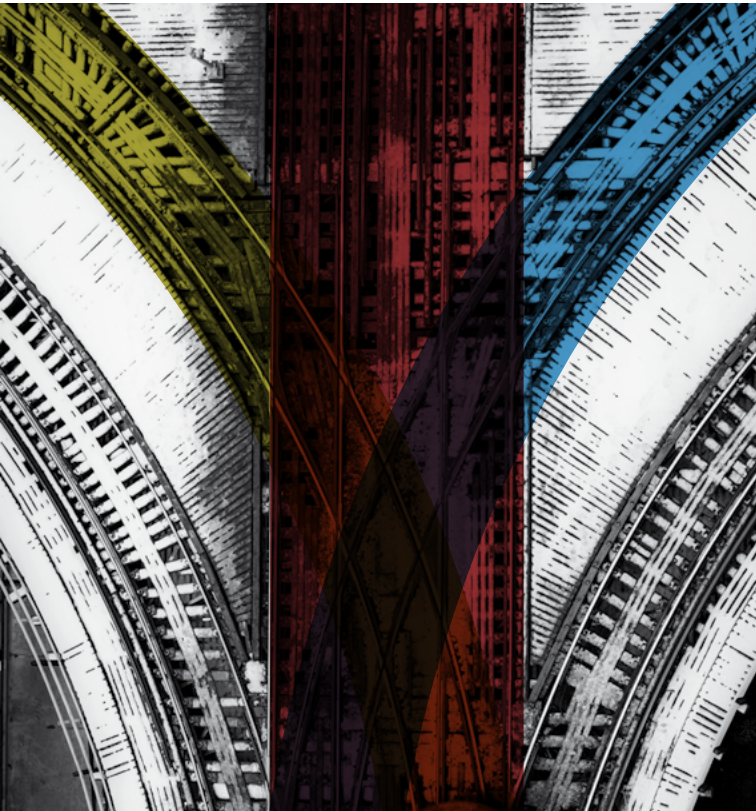
Men det sammen må en passe på i alle bransjer og i alle kunde-/ leverandørforhold. Å ta seg til rette på kundens bekostning er fy-fy. Omdømmet ditt vil før eller siden rakne.

Men kanskje er problemet vel så stort den andre veien. Kunden utnytter sin leverandør. Så du må vite din egen verdi og ta deg betalt deretter. Det er jungelens lov i markedet. En må passe på seg selv.

Den lite kravstore leverandør blir ikke alltid verdsatt. Tvert imot. En rådgiver som yter mer enn det betales for, vil lett kunne oppfattes som overivrig og påtrengende.

Enten din kunde er bedriftseier, styre eller ledelse må en ha en tydelig forventning i bånn. Så kan det hende at

det blir levert mer eller mindre enn forventet, og at det blir behov for å stemme av. Men det skal ikke være noe mønster i dette – eksempelvis at du for det meste tar deg for godt eller for dårlig betalt. Da taper du i lengden.



StyreAkademiet

The National Association of Directors