

# Spørgsmål til diskussion og sparring

---

## Etik og professionalitet

- *Hvilke værdier og etiske principper lægger du størst vægt på i din egen konsulentpraksis? Hvordan har dette udviklet sig over tid?*
- *Har du oplevet, at du inde i en opgave har stået i et etisk/moralsk dilemma? Beskriv situationen?*
- *Hvilke dilemmaer befinder du dig typisk i som konsulent? Hvordan tackler du det?*
- *Fortæl om en situation, hvor du har været i et dilemma med hensyn til, hvorvidt du skulle pleje egne eller kundens interesser. Hvordan handlede du?*
- *Hvordan prisfastsætter du en opgave?*
- *Har du måttet sige fra overfor opgaver? Hvad var baggrunden?*
- *Hvad ser du som de væsentligste spilleregler i ergoterapeuternes etiske branchekodeks? (se bilag)*

## Analytiske evner og problemløsning

- *Hvilke ting er vigtige for dig at vide noget om, inden du går i gang med en opgave?*
- *Beskriv en situation, hvor en kunde har henvendt sig til dig med et behov, som du i første samtale vurderer, ikke er kundens primære behov?*
- *Hvordan vælger du at acceptere/udforske en given problemstilling eller kundens opfattelse af problemet? Fortæl om en konkret situation.*
- *Hvad anser du for at være væsentlige datakilder og information i forhold til opgaveløsning?*
- *Hvilken konkret erfaring har du med metoder til dataindsamling (kvalitativt/kvantitativt)? Hvilke har hidtil haft størst vægt i din konsulentpraksis?*
- *Hvad har du typisk gjort for at kvalificere din egen opgaveløsning og udarbejdelse/generering af løsningsforslag?*
- *Fortæl om en særlig vanskelig opgave eller situation, som det lykkedes dig at finde en vej igennem med et godt resultat til følge. Hvad var succesfaktorerne?*
- *Tag udgangspunkt i en opgave eller situation, som ikke gik godt. Hvad var de væsentligste årsager hertil? Hvordan ved du det?*

## Interpersonelle færdigheder

- *Hvilke former for samarbejdskonstellationer har du indgået i indtil nu? Hvilken rolle har du haft?*
- *Med hvilke mennesker og i hvilke relationer befinder du dig bedst?*
- *Fortæl om en relation/situation, som du ikke havde det godt med? Hvad var karakteristisk?*
- *Beskriv en kollega eller kunde, du har haft en svær samarbejdsrelation til. Hvad var det præcis, der var svært for dig? Hvorfor tror du, at personen handlede, som vedkommende gjorde?*
- *Hvad er du mest opmærksom på at gøre/ikke at gøre, når du møder nye mennesker?*
- *Fortæl om en situation, hvor du skulle have en gruppe eller en anden person til at gøre noget for dig. Hvad var omstændighederne? Hvad gjorde du?*
- *Hvad er konfliktfremmende/-hæmmende i din egen adfærd?*
- *Hvis du har arbejdet i team, hvordan fungerede det så? Hvordan udviklede I teamet?*
- *Fortæl om en situation, hvor der var en, der ikke umiddelbart fungerede godt i teamet? Hvad gjorde du?*
- *Hvad er dine egne lærepunkter vedr. team og dig? F.eks.: Jeg skal ikke indgå i et team, der...*
- *Hvad kendetegner et team, hvor du vil befinde dig godt?*



## Kommunikation

- På hvilke områder/hvornår ser du, at kommunikationen er særlig vigtig?
- Fortæl om en situation, hvor det var ubehageligt for dig at give feedback til en person? Hvad gjorde du?
- Fortæl om en situation, hvor du undlod at give "ubehagelig" feedback. Hvad var baggrunden for, at du undlod det? Hvilke konsekvenser havde det?
- Beskriv to forskellige situationer hvor du tilpassede din kommunikation til situationen/opgaven/målgruppen.
- Hvad var dine bevæggrunde herfor?
- Tag udgangspunkt i en given opgave, du har løst. Beskriv dine overvejelser i forbindelse med information og kommunikation til relevante interessenter. Hvad gjorde du?

## Resultatorientering og prioritering

- Hvordan organiserer du typisk din tid?
- Hvordan arbejder du i forhold til deadlines? F.eks. når en rapport skal afleveres?
- Beskriv en situation, hvor du skulle håndtere en stor opgave: Hvad gjorde du? Hvad startede du med og hvorfor?
- Fortæl om en episode, hvor du skulle arbejde med to forskellige opgaver, som tilsammen krævede mere end 100 % af din tid. Hvordan håndterede du det?
- Hvad er dine drivkræfter i konkurrence og individuel præstation? Hvordan kommer det til udtryk udenfor arbejdslivet?
- Hvad har du af mål for din egen karriere/arbejdsliv?
- Fortæl om en situation med modgang/modstand, hvor du var afgørende for, at du/I lykkedes med at nå målet. Hvad gjorde du aktivt?
- Hvad gør du for at holde dig fit for fight? Fysisk som psykisk?
- Hvordan arbejder du under stress? Beskriv en situation, hvor dit arbejdspress var for stort. Hvordan håndterede du det?
- Beskriv en situation, hvor du levede med pres og frustration over en længere periode. Hvordan håndterede du det? Hvordan påvirkede det dig? Hvordan kom du over det?

## Faglig og personlig udvikling

- Hvilke investeringer, f.eks. læretid, udvikling, efteruddannelse, udviklingsarbejde, har du foretaget i dit arbejdsliv?
- Hvad ser du som dine største styrker? Udviklingsområder?
- Beskriv hvordan du arbejder med din personlige udvikling.
- Hvor megen tid bruger du på din egen udvikling? Hvordan skaber du plads til dette?
- Hvad er den største fejl/bommert, du har begået? Hvad har du lært af det?
- Beskriv, hvordan du har arbejdet med at udvikle dig på et af dine udviklingsområder. Hvad var resultatet?
- Hvorfor blev resultatet, som det gjorde?
- Hvilke former for feedback får du på din egen praksis?
- Hvordan har dette påvirket dig og din adfærd?
- Hvad er dine læringsprincipper?
- Hvilke udviklingsaktiviteter er mest effektfulde for din læring og udvikling?
- Hvordan er de opgaver, du arbejder med i dag, anderledes end tidligere opgaver?



## Rådgivningsproces

- *Hvad har du brug for at vide om kunden for, at du kan kvalificere din rådgivning?*
- *Hvad vil de typiske skridt være for dig fra den første kundefremvendelse frem mod en projektformulering/opgaveskrivelse/tilbud? Har du eksempler herpå?*
- *Hvad gør du aktivt for løbende at afstemme forventninger med kunden/interessenter?*
- *Fortæl om en opgave, som ikke er forløbet som forventet eller har taget en uventet drejning undervejs. Hvad gjorde du?*
- *Har du sagt nej til opgaver, som du ikke mente ville bringe kunden værdi?*
- *Beskriv en situation, hvor du leverede virkelig god kundeservice. Hvad var omstændighederne? Hvad gjorde du? Hvordan reagerede kunden?*
- *Hvad ser du som din væsentligste rolle som konsulent? Hvorfor?*
- *Hvilke grundprincipper arbejder du efter i din rådgivningsproces? Giv eksempler fra praksis på, hvordan det kommer til udtryk.*

## Ekspertise inden for sit rådgivningsfelt

- *Hvad ser du som dine konsulentfaglige spidskompetencer? Set over tid, hvordan har dit rådgivningsfelt udviklet sig (ny viden, trends, forskning, osv.)?*
- *Hvem ser du som de største bidragydere/inspirationskilder?*
- *Hvad er de største faldgruber/udfordringer indenfor lige netop dit rådgivningsfelt?*
- *Hvilke artikler har du forfattet/været med til at forfatte? Bøger?*
- *Hvilke erfaringer har du med undervisning? Er du involveret i faglige netværk/foreninger el. lign.?*
- *Hvilke værktøjer arbejder du med indenfor dit rådgivningsfelt? Hvilke konkrete erfaringer har du med udvikling af metoder/værktøjer/koncepter indenfor dit felt?*
- *Giv eksempler på situationer, hvor du er blevet opsøgt for hjælp (ikke kunder).*
- *Hvilke erfaringer har du med ledelse af forandringer? Hvilke færdigheder eller kompetencer har du trukket på?*
- *Hvordan virkede det?*

## Projektledelse og -styring

- *Hvilke projektledererfaringer/projektdeltagererfaringer har du?*
- *Fortæl om et succesfuldt projekt, som du har deltaget i/ledet?*
  - *Hvad gjorde, at det blev succesfuldt?*
  - *Hvilke kvaliteter bidrog du selv med?*
  - *Hvad irriterede dig undervejs?*
  - *Hvilke sten var der på vejen?*
  - *Hvordan kom du forbi disse forhindringer?*
  - *Hvad var du glad for, at I gjorde?*
  - *Hvad skulle du/I have undladt?*
- *Fortæl om en situation, hvor du forsøgte at opnå noget og ikke rigtigt havde (adgang til) de nødvendige ressourcer, f.eks. tid, viden, hjælp. Hvordan klarede du det?*
- *Hvordan arbejder du med risikovurdering og -styring på projekter?*
- *Hvilke værktøjer benytter du i din projektstyring/-ledelse? Hvordan sikrer du dig, at du/I er på sporet?*
- *Hvad ser du som din primære projektlederrolle?*
- *Beskriv afslutningen på et projekt, du har deltaget i/ledet. Hvordan afsluttede du/I det? Hvordan blev det overleveret? Hvordan er det gået med det siden hen?*



## Kvalitetssikring

- *Hvilke kvalitetsparametre arbejder du typisk efter i din opgaveløsning? Hvilke er vigtige for dig?*
- *Hvordan ved du, at din praksis lever op til kvalitetsstandarder?*
- *Hvilke associationer giver ordet 'refleksion' dig? Er det noget du arbejder med? Hvordan/hvorfor ikke?*
- *Hvilke væsentlige principper/aktiviteter arbejder du med i forhold til at kvalitetssikre din opgaveløsning?*
- *Beskriv situationer fra praksis, hvor det er kommet til udtryk.*
- *Hvilken dokumentation har du for kvaliteten af dit konsulentarbejde?*
- *Hvordan evaluerer du en opgave? Hvordan arbejder du med at uddrage læring i forhold din fremtidige*
- *opgaveløsning?*
- *Hvilke områder i din konsulentpraksis eller opgaveløsning får du hyppigst at vide, du bør forbedre?*
- *Beskriv en ændring/udvikling i din konsulentpraksis eller ydelser som følge af evalueringer/tilbagemeldinger?*

## Partnerskaber og netværk

- *Hvilke netværk er du en del af? Hvorfor lige netop dem/hvorfor ikke?*
- *Hvordan sikrer du opbakning til dine/kundens projekter?*
- *Hvad er dine erfaringer med at benytte projektgrupper og udvalg? Hvordan har det fungeret? Hvorfor?*
- *Beskriv situationer hvor du har inddraget interne eller eksterne ressourcepersoner i din opgaveløsning. Hvad var bevæggrunden? Hvilken betydning havde det for projektet?*
- *Beskriv med eksempler fra praksis, hvordan du søger at opbygge gode relationer.*
- *Hvordan arbejder du med at vedligeholde dine relationer? Er der forskel på, hvordan du håndterer kunder, samarbejdsmæssige/kollegiale eller personlige relationer?*
- *Plejer du kontakter, der ikke kan/vil give økonomisk afkast? Hvorfor?*
- *Hvordan ser dit netværk ud? Personer som dig/ulig dig? Indenfor samme fagområde/organisation eller det modsatte? Hvordan har det udviklet sig over tid?*
- *Hvor mange kontakter har du, du umiddelbart kunne ringe til for at få hjælp?*

## Orientering mod omverden og samfund

- *Hvordan holder du dig orienteret om samfundsudviklingen?*
- *Hvad ser du som de væsentligste faktorer lige nu, som påvirker de virksomheder du arbejder med?*
- *Hvad ser du som de primære samfundstendenser/-trends netop nu? Hvordan påvirker det de områder, du arbejder med/indenfor?*
- *Hvad er det seneste, du har ladet dig inspirere af i forhold til din konsulentpraksis? Hvad er det sidste indenfor ergonomi, du har beskæftiget dig med?*
- *Hvad tænker du om 'globalisering' og 'internationalisering'?*
- *Hvad ser du af styrker og udfordringer for det private erhvervsliv? Den offentlige sektor?*



## Branche- og forretningskendskab

- *Hvilken praktisk ledelseserfaring har du? Indenfor hvilke områder/funktioner? Hvad var dine største udfordringer? Erfaringer?*
- *Nævn en af dine tidligere eller nuværende kunder. Hvad var deres væsentligste forretningsmæssige udfordringer? Hvordan afspejlede det sig i opgaven?*
- *Hvilke brancher har du særlig indsigt i? Hvad er de primære konkurrenceparametre, som du ser det? Hvem er de væsentligste spillere?*
- *Hvordan ser du disse brancher og sektorer udvikle/ændre sig i dag?*
- *Hvad er dine praktiske erfaringer med at arbejde med forretningsprocesser?*
- *Hvilke strategiske eller forretningsmæssige projekter har du ledet/deltaget i? Hvilken læring/ballast gav det dig?*

## Viden om konsulentbranchen

- *Hvilken udvikling ser du, konsulentbranchen har været underlagt? Hvad har været de væsentligste udviklingstendenser?*
- *Hvad ser du som konsulentbranchens største udfordringer? Hvilke muligheder ser du?*
- *Hvilke konsulenttydelser anser du for at indeholde et stort salgspotentiale fremover?*
- *Hvor ser du konsulentbranchen om 5 år?*
- *Hvilke solsider ser du i konsulentarbejdet? Hvilke skyggesider? Hvordan afspejler det sig hos konsulenten?*
- *Hvad er efter din mening konsulentbranchens væsentligste berettigelse?*
- *Hvem er dine primære konkurrenter i branchen? Hvordan adskiller de sig fra dig/din organisation?*
- *Hvem vil du pege på som rollemodeller i konsulentbranchen (personer eller konsulentvirksomheder)? Hvorfor?*
- *Hvordan ser du på konsulentbranchens prisdannelse/-struktur?*

## Salgskompetencer

- *Hvilke salgserfaringer har du?*
  - *Hvordan har du solgt indtil nu?*
  - *Hvad er du bedst til at sælge?*
  - *Hvilke salgskrav har været stillet til dig?*
  - *Hvad tænker du om salgsmaterialer, brochurer, CV, breve?*
- *Hvad har du gjort, hvis der har været lavvande i ordrebeholdningen – hos dig selv og i firmaet?*
- *Hvilke erfaringer har du med at skrive tilbud?*
- *Fortæl om et succesfuldt salg? Hvad gjorde du, for at det blev succesfuldt?*
- *Fortæl om et mislykket salg? Hvad skyldtes dig selv?*
- *Hvordan sikrer du dig, at der er kundeemner i din "pipeline"?*
- *Hvor ser du kundepotentialet fremover?*
- *Hvor ser du kundebehovet fremover?*
- *Hvordan har du det i øvrigt med salg?*
  - *Hvad "trigger" dig, og hvad frygter du?*
  - *Hvor ligger dine styrkesider?*
- *Hvilke ydelser anser du for at indeholde et stort salgspotentiale fremover?*
- *Hvordan vil salg foregå fremover i private og offentlige organisationer?*