



Sådan får du det optimale ud af din netværksgruppe

Executive Cognito's netværk for direktører har færre deltagere, større fortrolighed og tættere dialog end traditionelle netværk og tilgodeser behovet for fortrolig sparring. Vi sikrer, at du får mest ud af den tid og de penge, du investerer i netværksarbejdet.

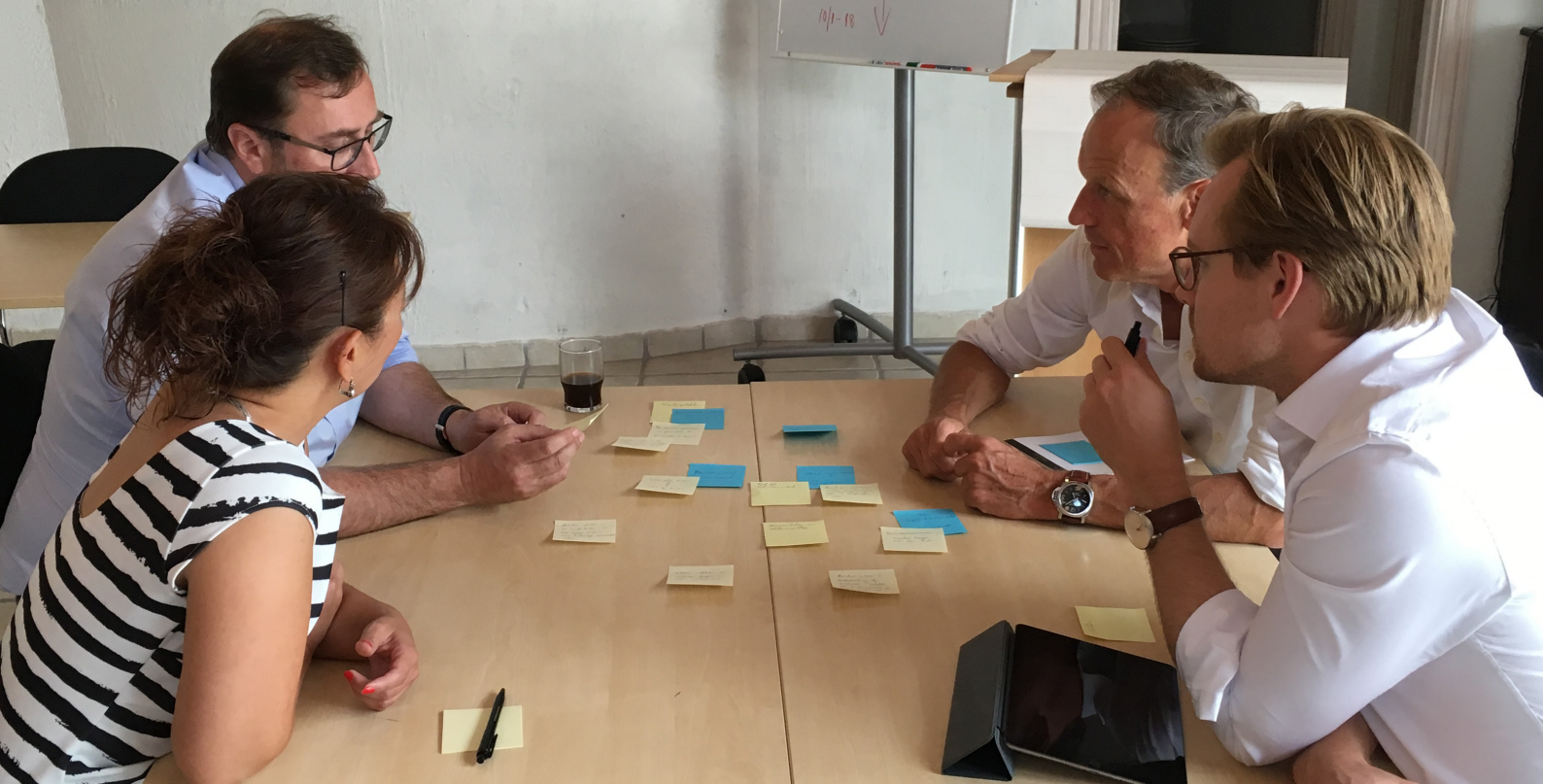
En god og solid netværksgruppe er et uundværligt redskab til at opnå succes i erhvervslivet. Udfordringen ligger i at skabe den helt rigtige netværksgruppe. Det vil sige en gruppe, hvor du føler dig godt tilpas og er motiveret til og tryk ved at dele viden og erfaring med gruppens øvrige medlemmer.

I Executive Cognito har vi udviklet en helt speciel formel for etablering af mindre netværksgrupper, målrettede møder, større fortrolighed og tættere dialog – alt sammen for at sikre dig et mærkbart større udbytte af netværkssamarbejdet.

Hvorfor mindre grupper?

Vores mange års erfaring fra andre netværks-

samarbejder, har lært os, at når netværksgrupper bliver for store, opstår der let en distance imellem gruppens medlemmer. Det kan for nogen virke hæmmende for fortroligheden, og derfor påvirker det udbyttet ved deltagelse. For at undgå dette opererer vi med mindre grupper på max 16 medlemmer, og vi kan tydeligt mærke, at det virker stimulerende for dialogen imellem gruppens medlemmer. Større aktiv deltagelse fra alle medlemmer giver et større udbytte for hele gruppen. En anden sidegevinst ved de mindre grupper er, at det giver en større interaktion mellem medlemmerne uden for den formelle ramme af netværkssamarbejdet. Medlemmerne bruger hinanden mere, når de kender hinanden bedre og føler sig trygge.



NÆRHED - FORTROLIGHED - UDBYTTE

Du er selv med til at sammensætte holdet

Executive Cognito har indgående kendskab til, hvordan netværksgrupper sammensættes, så de fungerer mest harmonisk. Vi tager dig med på råd og spørger ind til, hvilke præferencer du har.

Der kan være konkurrencesituationer eller andre forhold, som spænder ben for dialogen i gruppen, og det er vigtigt at tage disse faktorer med i ligningen. For eksempel kan et jobskift eller en ny bestyrelsespost medføre, at en netværkskollega pludselig bliver en konkurrent. Sådanne situationer er vi altid opmærksomme på og rådgiver de berørte medlemmer herefter.

En netværksrejse

Vi har gennem de seneste mange år oplevet en kultur i Danmark for, at man shopper ind og ud mellem netværk.

Problemet er, at man aldrig når at blive rigtigt integreret med disse mange hyppige ændringer.

Vi vil derfor gerne invitere dig med på en netværksrejse, hvor du gennem årene oplever værdien af at bygge tætte relationer til dine gruppekolleger og kan nyde stor fordel af dette.

Det fortrolige rum

Executive Cognito's netværksgrupper er det fortrolige rum for direktører og bestyrelsesmedlemmer. Her kan du afprøve teser, sætte metoder og holdninger i spil og så få analyseret dine fremtidige beslutninger af dine netværkskolleger. I dette dynamiske univers kan du udfordre og sparre med gruppens øvrige medlemmer, der befinder sig på samme stillingsniveau som dig.

Igennem en behovsstyret tilgang vælger de enkelte netværksgrupper lige nøjagtig de temaer, som har størst relevans for de enkelte netværksmedlemmer. Alle medlemmer arbejder i fortrolighed med hinanden og har ved indmeldelsen indgået skriftlig aftale herom.



Hvem er Executive Cognito?

Executive Cognito er et team af netværksledere og netværkskonsulenter, som etablerer og driver omhyggeligt sammensatte netværksgrupper for direktører og bestyrelsesmedlemmer i hele landet. Vi har en individuel tilgang til hver gruppes sammensætning, kalender, faglige program, mødesteder og spilleregler.

Koncentrerede netværksgrupper

Der er max 16 direktører og bestyrelsesmedlemmer i hver netværksgruppe. Til hver gruppe er der tilknyttet en fast, professionel netværksleder, der som udgangspunkt selv har varetaget en funktion som direktør eller bestyrelsesmedlem.

Netværkslederen

Executive Cognito udvælger og træner vores netværksledere til at sikre din netværksgruppes succes. Netværkslederen er et naturligt og ligeværdigt medlem af din gruppe, som har ansvaret for, at alle medlemmer får et udbytterigt forløb og sikrer, at alt det praktiske er på plads for gruppens aktiviteter. Netværkslederen leder netværksgruppen i de rigtige retninger. Helt fra første dag hvor gruppen sam-

les og medlemmer ikke kender hinanden, sørger netværkslederen for, at der kommer samling på gruppen. Du kender formentlig til den situation, at du kommer i en ny gruppe på arbejdspladsen, i sportsklubben eller på kurset, og i gruppen sidder en alfahan eller alfahun og løber med al opmærksomhed og taletid. Netværkslederen sikrer, at alle bliver hørt og får taletid. Det, mener vi, er nødvendigt for at skabe konsensus i gruppen.

Det er også en del af netværkslederens arbejde at sikre nærheden til dig som medlem. Netværkslederen besøger dig på din virksomhed mindst én gang årligt. Det er vigtigt for alle parter, at du opnår det udbytte, som du forventer af din deltagelse i vores netværksgrupper.



NÆRHED - FORTROLIGHED - UDBYTTE

Netværksmøder og årligt internat

Der afholdes 6 fysiske netværksmøder og 2 virtuelle møder om året. Hver sæson startes med et internat, hvor netværksgruppen sammen med netværkslederen planlægger det kommende års ønskede aktiviteter. Møderne afholdes som regel i deltagernes egne virksomheder. Dette er dog intet krav. Fx. kan det tema, der behandles på et netværksmøde, gøre det relevant at afholde mødet hos en virksomhed uden for gruppen.

Den vigtige fortrolighedserklæring

En omfattende del af den information, som netværksgruppens medlemmer deler indbyrdes, er fortrolige oplysninger. Derfor skal alle i gruppen starte med at underskrive en fortrolighedserklæring, som sikrer, at vigtige og følsomme oplysninger ikke deles uden for netværksgruppen.

God forberedelse til hvert netværksmøde

Et af de tiltag, som medlemmerne oplever som

særdeles positivt, er, at der forud for hvert møde er udsendt en agenda, forberedende materiale, samt at der efterfølgende skabes et referat (naturligvis rensat for fortrolige oplysninger). Ligeledes skabes der en platform for opbevaring af materialer fra møderne. Dette giver medlemmerne en struktureret tilgang til netværksgruppens filer, og er med til at øge kvaliteten af netværkssamarbejdet.

Vi er et netværk for direktørens faglige og personlige udvikling

Flere har spurgt os, om vi er at betragte som et salgsnetværk. Svaret er klart nej! Vi ønsker ikke, at man bruger tiden sammen på at forsøge at sælge til de andre. Det er vores erfaring, at medlemmerne selv henvender sig til hinanden, hvis de synes, at et medlem har en interessant ydelse til deres forretning.

Vidste du, at Cognito betyder læring/erfaring på latin?



NÆRHED - FORTROLIGHED - UDBYTTE

Netværksgruppens DNA

Vi ønsker at skabe et aktivt netværk, hvor udgangspunktet for dialogen og gruppearbejdet er taget i det tema, som gruppen selv har bestemt. Om det så involverer nogle ekspertråd og vejledninger inde fra eller uden for gruppen er ikke så afgørende. Vi forventer stor involvering fra alle medlemmerne i gruppens arbejde, og at du aktivt byder ind med løsninger og refleksioner på dine gruppekollegers udfordringer, problemstillinger og idéer, som de bringer til bordet. Næste gang er det måske dig, der mangler denne sparring.

Med vores indledende rekrutteringsproces, hvor vi matcher medlemmerne sammen i netværksgruppe, har vi fra start skabt rammerne til en stærk og udbytterig netværksgruppe. Meget hurtigt lærer vi hinanden at kende, og vi begynder at netværke med hinanden mellem møderne. Inden længe vil den enkelte gruppes særlige DNA træde frem.

Grupperne vil altid være forskellige, og det er det unikke ved at være godt matchet med hinanden.

Netværkevents

Vi skaber et mindre antal events i løbet af kalenderåret. Vores events har det primære formål at skabe relationer på tværs af netværksgrupperne. Deltagerne kan også være direktører og bestyrelsesmedlemmer uden for vores netværksgrupper. Det vigtigste for os er at etablere et stærkt grundlag for, at deltagerne netværker med hinanden. Eksempelvis har vi haft en delegation afsted på virksomhedsbesøg hos Alessi og Ferrari krydret med en stor Formel 1-oplevelse. Alle er interessante virksomhedsbesøg sammen med en relevant gruppe personer, hvor der ud over læring og inspiration var stærkt fokus på at skabe relationer; alt sammen faciliteret af Executive Cognito's netværksledere.



NÆRHED - FORTROLIGHED - UDBYTTE

Udbytte

Det er vigtigt for os at understrege, at ligesom du har forventninger til dit udbytte af din deltagelse, så har din gruppe også forventninger til dig.

Et reelt udbytte starter med, at du møder op til møderne, og du er forberedt og åben, byder ind og giver noget af dig selv. Når dine netværkskolleger oplever dig fra den givende side, får de automatisk lysten til også at hjælpe dig den anden vej. Dette er simpel psykologi. Men vi mener det faktisk så seriøst, at vi stiller krav om, at du deltager i minimum 4 ud af 6 fysiske netværksmøder om året. Ellers får hverken du eller din gruppe glæde af dig som gruppekollega. Indhold og deltagelse af de to virtuelle netværksmøder aftales på årets internat.

Praktiske oplysninger

Vi har etableret en praktisk medlemsportal, hvorigennem vi koordinerer og deler alt materiale i gruppen. Denne lukkede portal er forbeholdt alle medlemmer af din gruppe hos Executive Cognito.

Her får du adgang til de øvrige medlemmer i din netværksgruppe. Alle medlemsdata er beskyttet af en fortrolighedsaftale og må ikke benyttes til opsøgende salgsaktiviteter.

Det årlige medlemskab udgør DKK 30.000 ekskl. moms pr. 1. januar 2022 og indbefatter deltagelse i 2 virtuelle netværksmøder (tilvalg) og 6 fysiske netværksmøder, hvoraf et er som internat. Licens-betaling det første netværksår på DKK 1.995 ekskl. moms.

Alle omkostninger til møderne, herunder forplejning er inkluderet i medlemskontingentet. Deltagere fra samme virksomhed eller konkurrerende virksomheder tilbydes at indtræde i forskellige grupper.

Gruppens medlemmer beslutter, hvem der skal indtræde i gruppen, hvis et medlem forlader gruppen. Et nyt medlem udpeges af netværksgruppen blandt Executive Cognitos anbefalede kandidater.



En god og solid netværksgruppe er guld værd

Når du står alene med beslutninger

Der er koldt på toppen, siger man. Og det er ikke helt forkert. Det føles til tider ensomt at stå i spidsen for en virksomhed, fordi man ikke umiddelbart har nogle kolleger at sparre med. Den sparring kan du få i din netværksgruppe. Her kan du erfare, hvordan andre erhvervsledere med lignende udfordringer griber tingene an. Måske støder du på lige præcis den vinkel, du ikke havde set. Så længe du er åben og deler, vil du med garanti også modtage gode spørgsmål og vinkler fra dine netværkskolleger.

Når du får lyst til at smide facaden

Der er talrige fordele ved at være medlem i en vel-fungerende netværksgruppe. Der er tilmed en social dimension. Til tider føles det godt at lægge slips og jakke og drøfte ting over en øl eller et glas vin. Det er ofte i sådanne uformelle situationer, at dialogen skifter til et andet gear og fører noget helt

uventet med sig. Alle vores netværksmøder vil indeholde et socialt element i form af et fælles måltid.

Hvis du pludselig mister dit job

Forestil dig at du pludselig står uden arbejde. Dit ellers så solide grundlag risikerer at smuldre, og det kan have uoverskuelige konsekvenser for dig og din familie; både økonomisk og socialt. Nogle har allerede en plan liggende i skuffen og undgår derfor panikken i denne situation, mens andre reagerer med det modsatte og går i sort. Med et stærkt netværk i ryggen har du bedre mulighed for hurtigt at komme i job igen med den rette sparring, gode vinkler på retning og ikke mindst de rette kontakter.

Du vil som medlem gratis kunne træde ind i vores netværksgruppe **"Between Job"**, hvor du jævnligt vil møde andre direktører i samme situation.



*Vi byder meget gerne på en kop kaffe
og en rundvisning i vores skønne ejendom,
der oprindeligt blev tegnet af Carlsberg-stifter
J. C. Jacobsen og opført i 1886*