

# Diskussionsuppgift - Samarbete internt



**Introduktion:** En välgjord prospektering kräver lite tid i början, men går snabbare och snabbare när man har sina grundprospekt och sin struktur klar. Då kommer arbetet istället ligga i att fylla på med fler prospekt och underhålla de man har.

Genom att vara organiserad inom företaget i sitt säljarbete och prospekterande förhindrar man att flera springer på samma prospekt, eller att några möjligheter missas. Hur samarbetar ni inom företaget och på kontoren idag med företagskontakter och prospektering?

**Syfte och mål:** Syftet med diskussionsuppgiften är att reflektera och skapa en nulägesbild kring det interna samarbetet kring kundbearbetning och hantering av arbetsgivarkontakter.

Målet är att bygga underlag för att utveckla ett internt samarbete som möjliggör att man snabbt kan agera när en signal om rekryteringsbehov inkommer och även kunna vara där proaktivt för kunden.

**Genomförande:** Övningen består av två delar där vardera del kan genomföras genom diskussion i grupp, med en kollega, medarbetare eller chef. Man kan även genomföra övningen individuellt som en reflektionsuppgift, alternativt som en kombination av de båda. Att man först på egen hand reflekterar och sedan tar med sina reflektioner och delar dessa tillsammans med arbetsgruppen.

**Ont om tid?** Att göra något är bättre än att göra inget. Om du upplever det svårt att hitta eller att skapa tiden för diskussionsuppgiften i sin helhet finns en förenklad variant av övningen i slutet av detta kursmaterial.

---

## Del 1

I "Från prospekt till möte Del 1" utgår vi från tre perspektiv när vi prospekterar och väljer vilka som är våra idealkunder att bygga samarbeten med. Man kan utgå från företag man tror kan ha regelbundna eller stora rekryteringsbehov, man kan utgå från de kompetenser man har i sin kandidatbank och man kan utgå från samarbeten man tror kan generera resultat på sikt.

**Reflektera över positiva och negativa faktorer kring att knyta arbetsgivarkontakter ur de tre perspektiven:**

**Med utgångspunkt från intressanta företag som kan behöva rekrytera?**

Vad finns det för:

- Styrkor och möjligheter?
- Svagheter och hot?

**Med utgångspunkt från deltagar- och kandidatbank och de kompetenser ni har tillgängliga?**

Vad finns det för:

- Styrkor och möjligheter?
- Svagheter och hot?

**Med utgångspunkt från att bygga varumärket och framtida samarbeten?**

Vad finns det för:

- Styrkor och möjligheter?
- Svagheter och hot?

---

## Del 2

I nästa steg är det dags att reflektera och synliggöra hur samarbetet kopplat till kundbearbetning och hantering av arbetsgivarkontakter upplevs idag. Vad fungerar

bra och vad skulle kunna utvecklas för att underlätta i det dagliga arbetet? Använd frågorna nedan som stöd.

### **Situationsutvärdering:**

Hur ser samarbetet internt ut idag?

Vad fungerar bra?

Vad skulle kunna fungera bättre?

Hur gör du för att samarbeta inom organisationen?

Vad har ni för riktlinjer på kontoret, i regionen och nationellt?

Vad behövs för att samarbetet ska bli effektivare och lättare?

Vad behöver göras i gruppen, på kontoret eller i regionen och vad kan du göra själv?

Vad behöver du/ni från företaget? Resurser?

Vad är nästa steg?

---

## **Reflektionsövning i snabbformat:**

### **Del 1 - Utgångspunkt och kundperspektiv**

1. Hur väljer du ut vilka företag du vill kontakta idag? Är det med tanken att de kan vara i behov av personal? Med en speciell kandidat i åtanke? Eller för att de troligen kommer kunna bli en bra partner i framtiden?
2. Om du skulle utveckla eller förändra din utgångspunkt på något sätt, vad skulle det innebära då?

### **Del 2 - Det interna samarbetet**

1. Vad fungerar bra med det interna samarbetet idag och vad skulle kunna utvecklas?
2. Vad kan du göra för att utveckla det interna samarbetet och vad behöver du för att skapa fler samarbeten med kollegor?