

Arbejdsarket nr. 2 bruges i sammenhæng med arbejdsarket nr. 1

Der er 3 træningsafsnit:

1. Først skal I forklare en ny medarbejder hvorfor det er vigtig for virksomheden og dermed for hende/ham at forholde sig til en af de temaer, som bliver omtalt i videoen.

Det kan være en af de stikord, som I selv har noteret, fordi I synes det er vigtigt for virksomheden, eller I kan tage nogle af de stikord i første kolonne, som vi har fundet frem til jer – se på arbejdsark 1 eller her på de følgende sider.

Eksempel: find argumenter til en **medarbejder** om hvorfor jeres produktion/service skal være opmærksom på **vandforbruget** og hvordan I kan bidrage til at problemet vand bliver lidt mindre igennem firmaets arbejde. Det skal ikke være perfekt men en start
Max 10 minutter

2. Den anden opgave er, at I til samme stikord skal finde argumenter overfor en investor, en der giver pengeindsprøjtning til firmaet. Selvom I ikke har en sådan en, er det en god øvelse.

Eksempel: find argumenter til en **investor** om hvorfor de skal investere i jeres virksomhed ud fra argumenter, at I i jeres arbejde er opmærksom på vandforbrug og dermed bidrage til at problemet "vand" i nærsamfundet bliver lidt mindre igennem firmaets arbejde.

3. tredje træningsafsnit er at I skal finde argumenter overfor kunderne. Disse argumenter kommer I til at bruge når vi kommer til lektionen om kundekommunikation.

Eksempel: find argumenter til **kunder** om hvorfor de skal købe jeres produkt/service fordi det er et godt produkt/service OG fordi I i jeres arbejde er opmærksom på vandforbrug og hvordan I kan bidrage til at problemet vand bliver lidt mindre i nærsamfundet igennem firmaets arbejde.

Så... smøg ærmerne op, grib filtstiften og kom i gang ... ;-)

Bare rolig - det er altså kun træning – ikke den afgørende kamp endnu, så der må gerne laves fejl. Man lærer aldrig så godt som af fejl ...

Stickord	Argumenter til med-arbejderne	Argumenter til investor	Argumenter til kunderne
Se på arbejdsark nr. 1	Skriv alle argumenter på sedler....	...og hæng dem op på en planche, med...	...kopien af denne tabel.
Globale problemer = VAND - eller nogen af jeres egne opmærksomheds punkter fra arbejdsark nr. 1	Hvordan kan problemet VAND bruges i din argumentation i samtale med en ny medarbejderne? Max 10 minutter	Hvordan kan problemet VAND bruges i din argumentation overfor investorerne? Max 10 minutter	Hvordan kan problemet VAND bruges i din argumentation overfor kunderne? 3 eksempler - Max 10 minutter
Introduktion til cirkulær økonomi	3 argumenter til medarbejdere, hvorfor det er vigtigt at vide noget om og bruge målsætningen af CIRKULÆR ØKONOMI i en bæredygtig udvikling Max 10 minutter	3 argumenter til INVESTORERN E, hvorfor det er vigtigt at vide noget om og bruge målsætningen af CIRKULÆR ØKONOMI i en bæredygtig udvikling Max 10 minutter	3 argumenter til kunderne, hvorfor det er vigtigt at virksomheden arbejder efter principper om CIRKULÆR ØKONOMI Max 10 minutter

Stickord	Argumenter til med-arbejderne	Argumenter til investor	Argumenter til kunderne
"jo mere - jo bedre"?	Hvorfor er det ikke sandt? Hvilke argumenter kan du bruge i samtale med en ny kollega når i nu skal optimere virksomhedens bundlinje med bæredygtige strategier?	Hvorfor er det ikke sandt? Og hvordan kan du bruge det som argument overfor investorerne. Når I vil overbevise dem om at optimere virksomhedens bundlinje med bæredygtige strategier?	Hvorfor er det ikke sandt? Og hvordan kan du bruge det som argument overfor kunderne for at beskrive virksomhedens vej til mere bæredygtige strategier? De skal blive interesseret i jeres nye forretningsideer.
Planlagt forældelse/forringelse	Hvordan har denne produktionsmetode noget at gøre med bæredygtige strategier og hvorfor er det vigtigt at udvikle produkter på en anden måde? Hvordan vil du forklare det til en ny kollega?	Hvordan har denne produktionsmetode noget at gøre med bæredygtige strategier og hvorfor er det vigtigt at udvikle produkter på en anden måde? Hvad vil du fortælle til investorerne?	Hvorfor er det vigtigt at udvikle produkter på en anden måde? Hvad vil du skrive om dette emne på hjemmesiden for at fortælle kunderne at I prøver at producere/ servicere mere bæredygtige?

Stickord	Argumenter til med-arbejderne	Argumenter til investor	Argumenter til kunderne
At bruge - i stedet for at eje	3 argumenter til kollegaerne	3 argumenter til investorerne.	3 argumenter til kunderne
"Lagdeling" af huse og andre produkter, så det forældede kan skiftes ud	3 argumenter til kollegaerne	3 argumenter til investorerne	3 argumenter til kunderne
ISO26000 - guidelines for social ansvarlighed	Argumenter til medarbejdere, hvorfor det er vigtigt at vide noget om og bruge målsætningen af ISO26000 i en bæredygtig udvikling Max 10 minutter	Hvorfor gør virksomheden sig fortjent til investering, ud fra din viden om ISO26000 ? Max 10 minutter	Hvorfor skal ISO26000 nævnes på kundesiden Max 10 minutter

GODT GÅET !!!