|  |
| --- |
| **Interessentanalysen** |
| **Formål:** At skabe et overblik over organisationens interessenter og kategorisere dem. |
| **Indhold:**En interessentanalyse indbefatter en identifikation af organisationens interessenter samt en afdækning af deres interesse i forhold til organisationens virke. Der findes såvel eksterne som interne interessenter. Prioriteringen af interessenterne sker ud fra deres indflydelse på organisationen set i forhold til, om de betragtes som nære eller fjerne interessenter.  |
| **Data:**Kilder til indsamling af oplysninger kan komme fra følgende steder:* Primære dataanalyse
* Fx egne undersøgelser og vurderinger
* Sekundære data
	+ Fx statistiske oplysninger m.m.
 |

|  |
| --- |
| **Interessentanalysen opdelt i tre trin** |
| **Trin 1** | Identifikation af interessenter* Interne interessenter
* Eksterne interessenter
 | Brainstormingsproces |
| **Trin 2** | Prioritering af de i trin 1 identificerede interessenter i forhold til følgende dimensioner:* Lav/Høj grad af indflydelse (X-aksel)
* Nære/Fjerne interessenter (Y-aksel)
 | Udarbejdelse af Interessentoversigt |
| **Trin 3** | Uddybning i forhold til Interessentoversigten | Beskrivelse af følgende:* Betydning for den strategiske proces
* Behov for påvirkning

  |

|  |
| --- |
| **Interessentoversigt** |
| **Nære interessenter****Lav grad af indflydelse**(Skal medvirke, men har beskeden indflydelse, kan fx være brugere, kunder, medarbejdere i andre afdelinger, leverandører, samarbejdspartnere)**Potentielle samarbejdspartnere** | **Nære interessenter****Høj grad af indflydelse**(Skal medvirke og har stor indflydelse, kan fx være styregruppe, projektgruppe, ledere, de berørte medarbejdere, teamledere, tovholdere)**Ressource-****personer** |
| **Fjerne interessenter****Lav grad af indflydelse**(Skal ikke medvirke og har beskeden indflydelse, kan fx være fagforeninger, NGO´er, leverandører, kunder, eksterne myndigheder)**Potentielle****ambassadører** |  **Fjerne interessenter****Høj grad af indflydelse**(Skal ikke medvirke, men har stor indflydelse, kan fx være overordnede ledere, bestyrelse, ejere, fagforeninger, offentlige myndigheder)**Grå****eminence** |

|  |
| --- |
| **Uddybning i forhold til Interessentoversigt** |
|  | **Interessent** | **Betydning for den strategiske proces** | **Behov** **for påvirkning** |
| **Ressourcepersoner** | * **Nære interessenter**
* **Høj grad af indflydelse**
 | ..... | ..... | ..... |
| ..... | ..... | ..... |
| ..... | ..... | ..... |
| ..... | ..... | ..... |
| ..... | ..... | ..... |
| **Potentielle samarbejdspartnere** | * **Nære interessenter**
* **Lav grad af indflydelse**
 | ..... | ..... | ..... |
| ..... | ..... | ..... |
| ..... | ..... | ..... |
| ..... | ..... | ..... |
| ..... | ..... | ..... |
| **Potentielle****ambassadører** | * **Fjerne interessenter**
* **Lav grad af indflydelse**
 | ..... | ..... | ..... |
| ..... | ..... | ..... |
| ..... | ..... | ..... |
| ..... | ..... | ..... |
| ..... | ..... | ..... |
| **Grå****eminence** | * **Fjerne interessenter**
* **Høj grad af indflydelse**
 | ..... | ..... | ..... |
| ..... | ..... | ..... |
| ..... | ..... | ..... |
| ..... | ..... | ..... |
| ..... | ..... | ..... |