



- STORYTELLING
- KERNEFORTÆLLINGER
- WORKSHOPS
- STORYCOACHING



KERNEFORTÆLLING
STORYCOACHING
& WORKSHOPS


"Samarbejdet med Get Ajour gjorde mig endnu mere opmærksom på, hvor vigtig storytelling er i salget."

TESTIMONIAL



Historier
bygger bro
mellem os og
vores kunder

Mød vores kunde Danica Pension, der ønskede at bruge storytelling til at skille sig ud fra mængden, og derfor fik en kernefortælling til deres Storkundeafdeling, et sæt inspirerende workshops og en målrettet storycoaching til interesserede medarbejdere.



"Det, jeg siger med min historie, er jo det samme, som jeg i årevis har forsøgt at konkludere med mine PowerPoints – forskellen er bare, at fortællingerne får mine kunder til at mærke og drage konklusionerne selv."

– Ulla Højland Jensen,
First Vice President, Danica Pension

*Virksomhedens vej til genkendelse
– lad os sikre dit aftryk*

WWW.GETAJOUR.DK

DIALOGSKABENDE STORYTELLING SOM BROBYGGER MELLEM VIRKSOMHEDEN OG DENS KUNDER

Fakta

Danica Pension

NAVN: Danica Pension

STIFTELSESÅR: 1990

ANTAL ANSATTE: ca. 900

OMSÆTNING: ca. 1.730 mio (2021)

WEBSITE: www.danicapension.dk

HISTORIER BYGGER BRO MELLEM OS OG VORES KUNDER



Get Ajour har udarbejdet en kernefortælling for Storkundeafdelingen i Danica Pension. En fortælling, der skal styrke afdelingens position på markedet, øge nærværet og skabe endnu stærkere kunderelationer.

Kernefortællingen cementerer såvel afdelingens værdier som dens kompetencer og danner dermed grundlaget for de personligt oplevede historier med hverdagen i Danica. Historier, der skal bruges som katalysator for dialog mellem afdelingen og dens kunder. Alt sammen designet så Storkunde træder tydeligere frem, bliver lettere at huske og adskiller sig – tydeligt – fra konkurrenterne.

”I pensionsbranchen ligner vi allesammen hinanden. Vores produkter er mere eller mindre ens, og traditionelt set har vores branche altid haft et enøjet fokus på tal og fakta. Det er en anden tid i dag, og vi vil gerne væk fra de traditionelle faktabaserede PowerPoints. Indhold, som de fleste har glemt, ligeså snart de træder ud af døren. Derfor har vi valgt at arbejde med storytelling. Det giver os en ny måde at formidle vores budskaber på og skaber en dialog, hvor kunden ikke er i tvivl om, hvem vi er, hvad vi står for, og hvad vi kan,” fortæller Ulla Højland Jensen, der er First Vice President i Danica Pension.

Kernefortællingen er det indledende skridt på en længere storytellingvej, hvor Get Ajour blandt andet assisterer afdelingens medarbejdere i at finde frem til deres egne historier.

”Ligesom et eger, der samler forråd til vinteren, så skal vi indsamle vores personlige historier. Erfaringer fra et langt liv med kunderne, vidensdeling og masser af væsentlige cases, som vi alle kan lære af. De personlige historier har til formål at understrege relationen, fange vores modtagers interesse, blive husket og ikke mindst skabe grobund for en mere målrettet dialog, hvor det bliver trygt for modtageren at åbne mere op. Vi skal derfor have en række individuelle historier, der passer til forskellige situationer og problemstillinger,” siger Ulla Højland Jensen, der fortæller

at GetAjour hjælper både chefer og medarbejdere individuelt og i grupper med at finde frem til de rigtige historier. Og at de nu har taget de indledende skridt til en langt større historiebevidsthed.

”Det er virkelig vigtigt, at historierne er vores egne personlige oplevelser. Ellers er det ikke ærligt, og så kan de ikke formidles på en naturlig måde,” understreger hun, og tilføjer, at historiefortællingen som metode, har været noget af en personlig øjenåbner.

Hvad Ulla Højland Jensen oprindeligt troede var nemt og selvfølgelig, har vist sig at være en disciplin med masser af aha-oplevelser og fitnessse

Storkundes 10 bud

Ud over den fælles brug af individuelle historier, der taler ind til afdelingens overordnede budskab – kernefortællingen –, så har storytelling-arbejdet også afdækket et sæt vigtige værdier i hverdagen. De såkaldte ‘10 bud’, der tager udgangspunkt i den unikke kultur og videnssammensætning, der er i Danica Storkunde. 10 bud, der stiller skarpt på de fokusområder, værdier og egenskaber, som det er vigtigt for medarbejderne at binde deres historierne op på. Altid.

”De her 10 Bud har virkelig sat en stor tyk streg under, hvad der er vores unikke fingeraftryk her i Danica. De områder vi excellerer i og til dagligt hjælper vores kunder med,” siger Ulla Højland Jensen og tilføjer, at Get Ajour også assisterer afdelingens medarbejdere med historieformidlingen i sig selv. Kropssprog, præsentationsteknik, hvilke historier, hvornår og hvorfor.

”Det er ekstremt vigtigt, at vi formidler vores historier ordentligt. Ellers er der ingen, der gider at høre dem. Og som sådan er det ikke svært at fortælle en historie – det kan vi alle sammen. Men det er en udfordring at fortælle en strategisk historie, der er kort, indeholder følelser, en pointe og noget kunden kan reflektere over og tage med sig hjem,” siger hun.

Personlige oplevelser

"Når vi har været til workshops og arbejdsdage hos Get Ajour på Kronborg, så går alt bare op i en højere enhed. Omgivelserne emmer af historie, og det er indiskutabelt, at metoden skaber både tillid, tryghed og en følelse af autenticitet."



- Ulla Højland Jensen,
First Vice President,
Danica Pension

Storytelling skaber relationer

Hos Danica Pensions Storkundeafdeling er den relationsskabende storytellingproces i fuld gang, og det er Ulla Højland Jensens mål, at historierne bliver en integreret arbejdsform i årene, der kommer. Hun kan allerede nu se effekten af arbejdet, da dialogen med kunderne har ændret sig og tallene viser, at De 10 Bud har en positiv effekt på både arbejdsglæde og stolthed i afdelingen:

"Med storytelling har vi åbnet op for en mere bred dialog med kunden. Tidligere ville et traditionelt statusmøde være en kort faktabaseret snak med fokus på regnskaber og resultater. Nu har vi en god, lang dialog om, hvordan det går, hvad der rører sig og hvad der er vigtigt. En dialog som giver os en forståelse for kundens behov. Vi bruger i dag historierne til at bygge en god, solid bro mellem os og vores kunder – og det er en værdiskabende måde at arbejde på," siger Ulla Højland Jensen, der faktisk går

så langt som til at sige at tallene er mindre vigtige i mødet med kunden. Dem kan de altid læse sig til eller gennemgå på et Teams-møde.

"Det vigtige er, at vi har en dybdegående dialog med kunderne, så vi kender deres situation og ønsker. Samtidig ved kunderne via vores kernefortælling og historier, hvem vi er, hvad vi står for og hvordan vi kan hjælpe dem," siger hun og tilføjer:

"Når vi kommer ud til kundemøder, kommer vi ikke længere blot som et pensionselskab. Nu kommer vi som et team bestående af Ulla, Erik, Madelaine og hvem der ellers er ude hos kunderne. Kunderne kan mærke os, huske os og har en relation til os. Og det er fundamentet for loyalitet og langvarige samarbejder," siger Ulla Højland Jensen, der anser storytelling for at være den helt store relationsskaber mellem Danica Pension og deres kunder.

Se her! Vores testimonial om:



Get Ajour

STORYTELLING

KERNEFORTÆLLINGER

WORKSHOPS

STORYCOACHING

STORYCOACHING GØR DIT BUDSKAB TYDELIGERE

"Vi har en medicinsk baggrund og bliver tit opfattet som lidt konservative og meget datatunge. Get Ajour har lært os, hvordan vi fanger publikums interesse og får dem til at huske, hvad vi fortæller."



ANNE BLOCH THOMSEN

- Pfizer Danmark -

Medicinsk direktør



STRATEGISK Storytelling i praksis

Mød Ole Bach fra Realdania By & Byg i Get Ajours seneste bog om Storytelling.

LÆS MERE OM BOGEN HER

www.storytellingipraksis.dk

Håndbogen, som klæder dig på til at fortælle professionelle historier, der engagerer, motiverer og skiller dig ud.





OLE BACH

- Realdania By & Byg -

tidligere direktør, Københavns Kommune Vej og Park

”En historie om et nabolag!”

Hvad siger man til naboer og medarbejdere, når man vil grave et hul i jorden på størrelse med en mindre islandsk vulkan, anlægge et parkeringsanlæg til 500 biler under Københavns Kvæsthusmole – og larme i fire år? Man inviterer dem med ind i historien.

LÆS MERE I BOGEN 'Strategisk storytelling i praksis - fortæl, giv mening og bliv husket'. www.storytellingipraksis.dk

*Historier bliver fortalt,
genfortalt, oplevet og
udlevet længe efter, vi
ikke er her længere.*

Husk at sætte dit aftryk.

*Giv verden din
fortælling.*



Get Ajour

FORTÆL OG BLIV HUSKET

Get Ajour ApS
Kronborg Slot nr. 10a, 2. sal.
3000 Helsingør, Danmark
www.getajour.dk
info@getajour.dk | +45 20686934