

Deloitte.



Digital Transformation

10 intense videnssessioner om hvordan du sætter strøm til din forretning

Grab'n
Go

Mød talerne til hver session og tilmeld dig på
grabngo.deloitte.dk

Digital Transformation by Deloitte

10 intense videnssessioner, der sætter strøm til din forretning



Den digitale transformation forandrer verden. I kølvandet opstår nye muligheder, mens gamle forretningsmodeller smuldrer. Kunder og forbrugere ændrer adfærd og stiller nye krav til service og tilgængelighed. Og i skyggen lurer nye farer i form af cybertrusler.

Men hvad driver forandringerne? Hvad skaber den digitale transformation af muligheder for at udvikle nye produkter og ydelser og for at automatisere forretningsprocesser og skabe ny viden og indsigt? Og hvordan kobler du dig som virksomhed eller organisation på den digitale transformation, så du ikke bliver løbet over ende?

Kom om bag den digitale facade ...

... og få styr på muligheder og udfordringer i den digitale transformation med vores Grab'n Go-sessioner, hvor vi har sammensat en menu af skarp viden, dyb indsigt og globalt udsyn krydret med praktisk knowhow fra vores eget køkken.

Kom og hør om de seneste digitale tendenser, bliv fortrolig med machine learning og crowdsourcing, hent inspiration til strategien mod mulige cyberangreb, få opskriften på den kundecentrerede forretningsmodel, og mød maskinens menneskelige ansigt – chatbotten. Alt det og meget mere serveret i et let og inspirerende format, der giver medvind til dig på farten.

Hvordan

1½ times intens vidensdeling med start kl. 8.30. Vi serverer en let morgenmad og videnvitaminer. Du stiller op med en kritisk og sulten hjerne.

Hvor

På vores kontorer i Aarhus og København – eller i onlinenummet på vores Grab'n Go-webcasts.

Tilmelding

Tilmeld dig på grabngo.deloitte.dk. Deltagelse er gratis, men vi fakturerer 500 kr. ved udeblivelse uden afbud. Vi har et begrænset antal pladser.

Ønsker du mere information, så kontakt Tobias Tvede Friis på enten tfriis@deloitte.dk eller 30 93 58 29.

Chatbots

Maskinens menneskelige ansigt

Lige meget om du skal spærre kreditkortet i banken, finde reoler i IKEA eller bestille fly til Mallorca, så står chatbotten klar til at hjælpe dig. Det interaktive konversationsinterface bliver ikke blot brugt eksternt i mødet med kunderne, men også internt rettet mod medarbejderne. Mange virksomheder bruger effektivt metoden til at reducere udgifter og øge værdiskabelse.

En chatbot er en kanal til samtale mellem mennesker og maskiner. Der er stadig et stykke vej i udviklingen af chatbotteknologien, men brugen af blandt andet kunstig intelligens giver svimlende perspektiver med robotter, der kan føre intelligente og komplekse samtaler med både empati og humor.

Kom og hør om din organisations nye ven, der spiller en større og større rolle i det digitale økosystem. Vi giver dig eksempler på virksomheder, der har taget den nye teknologi til sig og er lykkedes med at skabe et interface, der servicerer kunderne.



Dato

7. marts i København
15. marts i Aarhus
16. marts via webinar

Hør om

- Hvordan en chatbot reducerer udgifter og skaber konkret værdi.
- Konkrete eksempler fra virksomheder, der er lykkedes med deres chatbot.
- Hvordan chatbotmarkedet ser ud, og hvilke muligheder teknologien giver i fremtiden.

Målgruppe

CEO'er, CIO'er, kommercielle direktører og ledere, chefer med ansvar for kundeservice, kundecenter- eller helpdeskmedarbejdere såvel som it-ansvarlige, der arbejder med digitaliserings- og transformationsprojekter.

Crowdsourcing

The crowd er et hav af potentiale

Har du mest lyst til at fiske i en lille dam eller i et hav af eksponentielt potentiale? Med crowdsourcing kan du vælge mellem talenter i hele verden, og hvis du bruger muligheden rigtigt, kan du få opgaven løst hurtigere, bedre og billigere. Crowdsourcing er en vigtig del af den åbne talentøkonomi og fremtidens arbejdsstyrke.

Private virksomheder og organisationer i den offentlige sektor anerkender allerede, at the crowd kan hjælpe med en lang række udfordringer. Det gælder alt fra simple rutineopgaver som at tage billeder og indsamle data til langt mere komplekse opgaver som brainstorming, design af nye produkter og sågar strategisk planlægning.

Selvom crowdsourcingøkosystemet er nyt i mange virksomheder, opstår der hele tiden nye platforme og usecases, mens potentialet for disruption samtidig stiger stødt. Er du klar til at crowdsource? Kom og hør, hvad crowdsourcing kan, og hvordan det kommer til at ændre den måde, vi skaber værdi på.



Dato

6. juni i København
7. juni i Aarhus
12. juni via webinar

Hør om

- Hvordan crowdsourcing fungerer, og hvorfor du bør bruge det.
- Hvordan crowdsourcing kan accelerere og skalere værdiskabelse i virksomheder.
- Hvordan du administrerer the crowd og identificerer de udfordringer, du møder undervejs.

Målgruppe

CEO'er, managere og CIO'er, der arbejder med ledelse af mennesker, digitalisering og transformation.

Cybertruslen

Læg taktik mod uforudsigelige cyberangreb

Ligesom soldater og sportsfolk konstant træner og lægger taktik i forhold til deres modstander, skal virksomheder også træne deres medarbejdere og sikkerhedsorganisation til at være rustet til uforudsigelige cyberangreb. Det gælder om at have et solidt strategisk beredskab.

I 2017 så vi talrige succesfulde angreb, der kostede danske virksomheder enorme summer. Det fik endelig bestyrelser og det øverste ledelseslag til at interessere sig for cybertruslen. Vi skal lære af tidligere angreb og indse, at al den teknologi, der findes i verden, ikke er tilstrækkelig til at dæmme op for cyberangreb.

Uden en cyberstrategi vil mange virksomheder være prisgivet, selvom de investerer millioner af kroner i at sikre sig. Vi må indse, at ingen går fri, og at alle er i risikozonen. Deltag og bliv klogere på, hvordan din virksomhed kan basere cyberberedskabet på strategi og taktik i stedet for simpel mavefornemmelse.



Dato

3. april i København
4. april i Aarhus
10. april via webinar

Hør om

- Hvordan du strategisk sikrer din virksomhed mod uforudsigelige cyberangreb.
- Hvordan din virksomhed finder og anvender den rette taktik mod cybertruslen.
- Hvordan andre virksomheder har succes med et modstandsdygtigt cyberberedskab.

Målgruppe

CFO'er, CEO'er, CIO'er, it-sikkerhedsansvarlige, dataansvarlige m.fl.

Digital customer engagement

Skab personaliserede, relevante og engagerende kundeoplevelser



Digitaliseringen har transformeret den måde, vi forbruger og interagerer med virksomheder på. Som forbrugere forventer vi bekvemmelighed. Derfor skal kundeoplevelser være personaliserede, kontekstuel relevante og leveret på en måde, der passer det enkelte individ i det pågældende øjeblik.

Tænk, hvis du kunne få indsigt i, hvad dine kunder reelt efterspørger, og hvad der driver deres købsadfærd? Det er muligt. Men det stiller krav til din virksomheds evne til at opsamle kundedata og automatisere leveringen af individuelle kundeoplevelser. Digitaliseringen giver vidtrækkende muligheder for at skabe relevante og engagerende kundeoplevelser – der øger både salg og loyalitet.

Deltag og hør, hvordan digital customer engagement kan hjælpe din virksomhed til at skabe sammenhængende kundeoplevelser, der understøtter strategi og brand. Vi ser også nærmere på de konkurrencemæssige fordele, der er forbundet med at implementere en kundecentreret forretningsmodel.

Dato

24. april i København
25. april i Aarhus
2. maj via webinar

Hør om

- Eksempler på dybt relevante og engagerende kundeoplevelser.
- Hvordan du bliver relevant for dine kunder.
- Hvordan du skaber en sammenhængende kundeoplevelse i overensstemmelse med dit brand.

Målgruppe

CMO'er, CCO'er og ledere med ansvar for forretningsudvikling, kundedirektører og customer experience-managere.

Den digitale transformationsrejse

Hvordan sikrer du den rigtige transformationsportefølje?

Digitaliseringen skaber både muligheder og udfordringer i forhold til at sikre fortsat konkurrencedygtighed. På tværs af industrier og markeder har mange virksomheder og organisationer derfor begivet sig ud på ambitiøse digitale transformationsrejser, der involverer grundlæggende justeringer af kernesystemer eller forretningsmodeller.

Langt fra alle har dog nok fokus på at sikre rammerne for at nå målet med transformationen, og de opnår derfor ikke fuld gevinst ved satsningen. Det vil kræve systematisk og stærk porteføljeledelse med et realistisk fokus på at holde balancen mellem organisationens målsætninger, risici og ressourcer såvel som et vedholdende fokus på forandringsledelsesopgaven.

Denne session fokuserer på, hvordan man omsætter strategimål til porteføljeprioriteringer og sikrer rammerne for en eksekverbar transformationsportefølje. Du får inspiration til, hvordan du målretter indsatsen, så du kan styre de mange projektleverancer, der er forbundet med transformationen, og samtidig gøre organisationen klar til at trives, når rejsen er fuldført.



Dato

12. april i København
17. april via webinar

Hør om

- Hvordan du sikrer rammerne for succesfuld transformation.
- Effektiv porteføljeledelse og -styring.
- Hvordan succesfuld kulturtransformation er forbundet med god forretningstransformation.

Målgruppe

CXO'er med fokus på transformation, portefølje-, program- og projektchefer såvel som chefer og medarbejdere, der arbejder med transformationsprojekter.

Human capital

Arbejdsstyrkens fremtid afhænger af talenter – ikke af teknologi



Den fjerde industrielle revolution er i fuld gang med at disrupte arbejdsmarkedet, og det har stor indflydelse på, hvilke færdigheder der kræves for at blive succesfuld. De nye digitale løsninger skaber disruption i mange brancher, men teknologien er hurtigt ved at blive en handelsvare, som alle kan få adgang til for en overkommelig pris. Den sande differentiator bliver derfor ikke teknologi, men talenter.

I dag udvikles teknologier i et meget højt tempo. Det gør det svært at sikre, at folk anvender de digitale værktøjer effektivt. Når det samtidig tager tre år at oplære en medarbejder, står vi derfor overfor en væsentlig udfordring: Vi skal kunne forudsige fremtiden for at opbygge de nødvendige kompetencer, som organisationerne får brug for.

Vil din organisation være konkurrencedygtig i fremtiden? Deltag i denne session, og hør mere om fremtidens udfordringer, og hvordan du forbereder dine talenter. Vi vil blandt andet se nærmere på, hvordan du løbende sikrer dine medarbejders relevans og fremmer en kultur, der formår at håndtere og imødekomme den digitale revolution.

Dato

30. maj i København
31. maj i Aarhus
8. juni via webinar

Hør om

- Hvordan du forbereder din organisation på kort sigt.
- Hvordan du forbereder din organisation på lang sigt.
- Hvordan du finder den brændende platform.

Målgruppe

CEO'er, CIO'er, HR-medarbejdere, ledere mv.

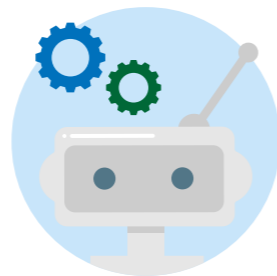
Machine learning og kunstig intelligens

Forstå de avancerede modeller

Du har nok hørt om potentialet i nye teknologier som cognitive, deep learning og machine learning og nok også om, hvad de kan bruges til. Men forstår du, hvordan de nye modeller virker? Det kan være vanskeligt at navigere i de mange budskaber om det store potentiale, der er i ny teknologi. Til tider lyder det som om, det er mere magi end teknologi.

Derfor er det vigtigt at forstå, hvordan modellerne rent faktisk virker, og dermed få en bedre forståelse af deres potentiale og begrænsninger.

Mange initiativer vedrørende anvendelsen af ny teknologi fejler på grund af manglende modelforståelse, fordi man forsøger at anvende teknologierne til opgaver, som de ikke er designet til. Andre gange vil et initiativ blive en større succes, hvis man vælger den rette tilgang og modelvalg til opgaven. På denne session kan du blive klogere på de nye teknologier, så du kan tage de rette valg for din virksomhed.



Dato

9. maj i København
14. maj via webinar

Hør om

- Hvordan deep learning-modeller og cognitive-teknologier virker.
- Hvordan man vælger den rette model til en given problemstilling.
- Muligheden for at åbne modellernes black box for at forstå en models output.
- Hvorfor datatilgængelighed og datakvalitet er det brændstof, der booster potentialet i din modelanvendelse.

Målgruppe

Alle, der gerne vil forstå, hvordan nye avancerede modeller virker fra en teknisk vinkel, uden at den underliggende kode er i fokus.

RegTech

Teknologien, der nedbryder compliancesiloer

Ligesom sin storebror, FinTech, er RegTech en dagsordensættende teknologi. Teknologien skaber klarhed og effektivitet, mens den gør complianceprogrammer mere agile, integrerede og datadrevne. Ny lovgivning og regulering koster store summer for virksomhederne, og RegTech er en del af svaret på den udfordring.

RegTech er opstået, fordi virksomhedernes krav og udgifter til compliance er stigende, hvilket omkostningerne forbundet med non-compliance også er. Ny lovgivning og regulering medfører betydelige udfordringer, når kravene skal forstås, implementeres og integreres i eksisterende forretningsmodeller og processer.

Hvordan takler din virksomhed complianceudfordringerne, og hvordan kan RegTech-løsninger hjælpe? På denne session kan du få et overblik over RegTech-landskabet og et indblik i, hvad der driver efterspørgslen efter RegTech. Kom og hør, hvordan den regulatoriske pipeline ser ud for de kommende år.



Dato

13. juni i København
19. juni via webinar

Hør om

- Hvordan RegTech påvirker forretningsmodeller.
- Hvilke RegTech-tendenser vi vil se fremadrettet.
- Konkrete cases fra forskellige sektorer, der har udviklet og implementeret RegTech.

Målgruppe

CEO'er, CIO'er, COO'er, CCO'er, compliance- og risk-ledere, change- og transformationsspecialister og fagfolk fra tungt regulerede sektorer som finanssektoren, sundhedssektoren, medicalsektoren og datasikkerhedssektoren.

Technology Business Management

Der er brug for glasklar it-styring

It-kronerne fosser ud af kassen, og virksomhederne oplever i stigende grad it som en kompleks affære. Der kommer hele tiden nye teknologier, der stiller større krav til klarhed i og kontrol af it-omkostningerne. Det skaber et behov for bedre overblik, samtidig med at nye udfordringer opstår.

Omfanget af virksomhedens it-omkostninger, og hvad du egentlig får for pengene, kan være svært at overskue. Hvordan bør du prioritere it-omkostningerne i forhold til forretningens behov? Hvad er konsekvensen ved ændringer i systemerne? For at skabe klarhed og svare på de spørgsmål kan rammeværket Technology Business Management (TBM) være løsningen.

Kom og bliv præsenteret for de typiske it-problemstillinger, du kan opleve, og hør om erfaringer og bedste praksis i brugen af TBM i praksis. Du bliver introduceret til konkrete kundecases og analytiske værktøjer, der kan understøtte forretningskritiske beslutninger om it.



Dato

15. maj i København
29. maj via webinar

Hør om

- Hvordan it-styring kan skabe værdi.
- Hvordan it-styring kan implementeres.
- Hvordan TBM giver nye muligheder for gevinstrealisering.

Målgruppe

CFO'er, it-controllere, CIO'er og it-chefer.

Digitale trends

Mød fremtidens tendenser indenfor TMT

Medier, underholdning, telekommunikation og teknologiske økosystemer er mere fascinerende end nogensinde. Hvordan kommer machine learning til at påvirke virksomheder? Bliver augmented reality mainstream? Vi inviterer dig til en session, hvor vi fokuserer på den seneste viden om transformation og vækstmuligheder.

Mens smartphones vil absorbere stadig flere funktioner, er den næste generation af machine learning-chips på vej, og de vil dramatisk øge mulighederne og responsiviteten i applikationerne. Livestreaming og webbaserede medieabonnementer forventes også at vokse, selvom leverandørerne kæmper for at generere tilstrækkelig omsætning.

Kom og få et fascinerende indblik i tendenserne i teknologi-, medie- og telekommunikationsbranchen. Deloitte's globale ekspert, Duncan Stewart, er fløjet ind fra Canada for at klæde dig på til at høste forretningsmulighederne i disse betydningsfulde og innovative tendenser.



Dato

13. marts i København
13. marts via webinar (kl. 10.30)

Hør om

- Fremtiden for smartphones
- Den næste generation af machine learning-chips
- Udviklingen indenfor medie- og annoncefbrug.

Målgruppe

CEP'er, CIO'er, projektledere mv.

Grab'n Go-roadshow

Har du ikke mulighed for at deltage på de angivne datoer for Deloittes Grab'n Go-sessioner?

Så kan du få serveret Grab'n Go på hjemmeadressen. Vi tilbyder nemlig at bringe vores Grab'n Go-program til din organisation – ganske gratis.

På mødet vil I få den ønskede session præsenteret – og i tillæg får I en unik mulighed for i fortrolighed at diskutere jeres udfordringer indenfor emnet med nogle af branchens dygtigste eksperter.

Grab'n Go-roadshow består af:

- 1½ times valgfri session fra dette Grab'n Go-program
- 1½ times rådgivning fra og diskussion med en ekspert fra Deloitte

Samlet tre timers intens viden og diskussion med udgangspunkt i jeres virksomheds unikke situation.

Obs: Tilbuddet er gældende i en begrænset periode.

Send en forespørgsel

Det eneste, du skal gøre, er at sende os en e-mail med et ønske om en konkret Grab'n Go-session, dato og klokkeslæt. Så sender vi dig en mødeinvitation i Outlook, som du kan videresende til andre i din virksomhed med interesse for emnet.

Send din forespørgsel til Tobias Tvede Friis, tfriis@deloitte.dk. Du er også velkommen til at ringe på telefon: +45 60 65 80 01.

Da vi har et begrænset antal Roadshows til rådighed, kan vi desværre ikke garantere at opfylde alle forespørgsler.

Målgruppe

CxO'er, kommercielle direktører og ledere, chefer med ansvar for forretningsledelse såvel som it-ansvarlige og funktions- og mellemledere, der arbejder med digitaliserings- og transformationsprojekter.

Grab'n
Go

Deloitte.

Deloitte leverer ydelser indenfor revision, consulting, financial advisory, risikostyring, skat og dertil knyttede ydelser til både offentlige og private kunder i en lang række brancher. Deloitte betjener fire ud af fem virksomheder på listen over verdens største selskaber, Fortune Global 500®, gennem et globalt forbundet netværk af medlemsfirmaer i over 150 lande, der leverer kompetencer og viden i verdensklasse og service af høj kvalitet til at håndtere kundernes mest komplekse forretningsmæssige udfordringer. Vil du vide mere om, hvordan Deloitte omkring 264.000 medarbejdere gør en forskel, der betyder noget, så besøg os på Facebook, LinkedIn eller Twitter.

Deloitte er en betegnelse for Deloitte Touche Tohmatsu Limited, der er et britisk selskab med begrænset ansvar (DTTL), dets netværk af medlemsfirmaer og deres tilknyttede virksomheder. DTTL og alle dets medlemsfirmaer udgør separate og uafhængige juridiske enheder. DTTL, der også betegnes Deloitte Global, leverer ikke selv ydelser til kunderne. Vi henviser til www.deloitte.com/about for en udførlig beskrivelse af DTTL og dets medlemsfirmaer.