

Anita Westeraas

Kompetanseprofil



E-post: anita@westeraas.com

Hjemmeside: www.westeraas.com

Facebook: facebook.com/anitawesteraas

LinkedIn: linkedin.com/in/anitawesteraas/

KOMPETANSEPROFIL

Kompetanse er mine formelle og reelle kvalifikasjoner vist i handling.

Kompetanseprofilen er en fremtidsfokusert og avansert CV og forteller om mitt fremtidsvalg, strategiske styrker, gjennomførte utviklingsprosjekter og høyere utdanning.

FREMTIDSVALG

Min livsoppgave og karrierevei er å bidra til å utvikle Daggy metoden i «en skole for hjertet» der jeg er veileder.

Daggy er én vei i selvutvikling - for deg som aktivt søker nye fremtidsvalg. Daggy lar deg identifisere drivkrefter, avdekke livsformål og transformere hindringer til muligheter.

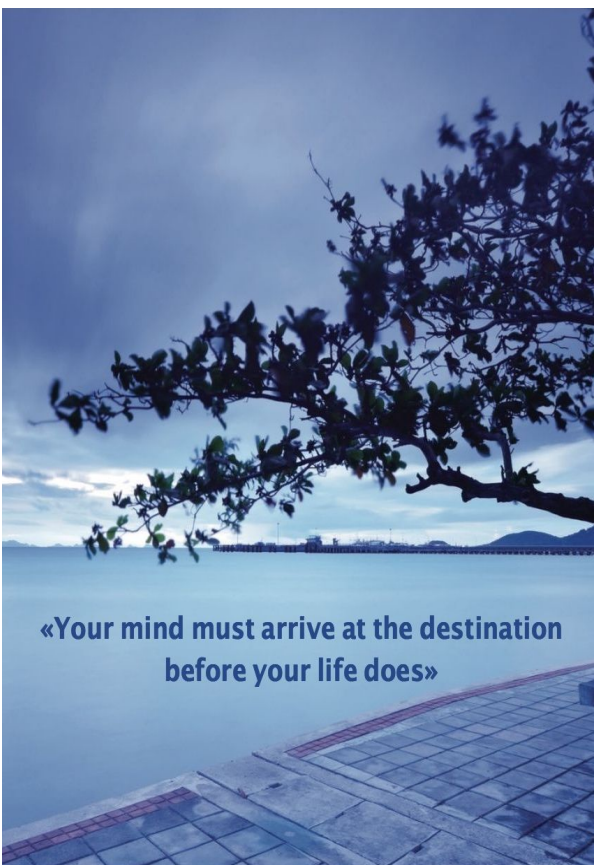
I dag er jeg under opplæring som Daggy veileder og holdt mitt første Daggy program for 4 deltakere i januar 2017.

Jon Frang Mostad er utvikler av Daggy og er min lærer. Jeg er også leder og eier av Westeraas Challenger AS som profilerer programmer i Daggy.

Målet er å veilede i integrasjon av praktisk forståelse av personlig utviklingsretning, privat og profesjonelt.

«Fordypning i «Daggry», tydeliggjorde mine indre drivkrefter og kjerneverdier.

«Daggry» er et program i selvutvikling og inviterer til 3 faser gradvis konstruksjon av ny selvinnsikt og personlige fremtidsvalg, både privat og i karriere.»



3 DRIVKREFTER - som løfter meg

Endringsrytme - Jeg har en sterk personlig endringsvilje til forflytning i eget liv. Egenskapen støtter meg i å se handlingsmønstre som virker ineffektive, samt å veilede i prosesser som gjør endring mulig. *Essens: Høre fjellet suse*

Risikovilje - Jeg er sterkt altruistisk motivert - som utløser en stayerevne. Egenskapen forankrer lojalitet til Daggrys vekst inn i fremtiden. *Essens: Klatre brannstiger*

«**Re-framer**» - Jeg har en sterk intuitiv evne til å samordne informasjon. Egenskapen lar meg utvikle god vurderingsevne i relasjoner, beslutninger og satsingsområder. *Essens: Forsvinne*

3 VERDIER - jeg strekker meg etter

Verdiene er bakgrunn for min integritet - mine «refleksjonspartnere» i hverdagen.

Balanse og harmoni - som handler om å romme alle roller som menneske

Å se den gode viljen - som handler om likeverd og å skape verdifull læring

Klarhet om livsplan - som handler om å fatte gode beslutninger.

«Kompetanseprofil henter ut real og formalkompetansen fra en lineær CV.

Kompetanseprofilen er fortellingen om deg – dine fremtidsbilder på karriere»

STRATEGISKE KOMPETANSER

Implementeringskompetanse

- Forankringsplan
- Ståstedsanalyse
- Evaluering

Salgskompetanse

- Markedsplan
- Forhandlings og nettverkskompetanse
- Kundekommunikasjon

Administrasjonskompetanse

- Styring
- Tilsyn
- Rapport

UTVIKLINGSPROSJEKTER

Implementering

Stiftelsen Organdonasjon (2014 - 2011)

Forankret handlingsplan, gjennomførte ståstedsanalyse og evaluering av «Kampanje Returkartonglotteriet og organdonasjon». Grønt Punkt Norge AS finansierte kampanjen med en verdi på 500 000,-

Arkadin Norway AS (2008 – 2007)

Arkadin er den tredje største leverandøren av konferansetjenester i verden og jeg ledet etablering av salgskontor i Norge. Forankret handlingsplan, etablerte salgsteam, overtok portefølje og etablerte betydelige store kunder.

Salg

Citybag (2007 – 2006)

I tråd med markedsstrategi med nordisk etablering av veskekjeden Citybag, ledet jeg forhandling av Master Franchise kontrakt med svenske aktører. En stor del av arbeidet bestod i å tilpasse kundekommunikasjonen til svenske forbrukere.

Norges Varemesse (2006 – 2004)

Utviklet markedsplan med vekt på kundevolum og konseptet «Hus og hytter i full størrelse». Oppnådd budsjett og høy effekt på kvalitet, realisert ved høy integrasjon av tillit mellom kjøper og selger.

Administrasjon

Stiftelsen Organdonasjon (2014 – 2011)

Prosjektstyring av Nasjonalt Symposium med 200 deltakere for helsepersonell, i samarbeid med Rikshospitalet (NOROD). Rapportering fra oppdragsgiver viste at gjennomføringen var effektiv.

Stiftelsen Organdonasjon (2014 – 2011)

Styringsplan for et CSR samarbeid med nettbutikken Draut.no. Førte tilsyn og rapporterte resultater.

Draut.no solgte promo varer «JA til organdonasjon» med all inntekt uavkortet til Stiftelsen Organdonasjon.

HØYERE UTDANNING

OMH Business School (1 dag: Høyskolen Kristiania)

Bachelor i Relasjonsledelse og Markedsføring (Snitt 1,89) (2002 -2003)

- Utmerkelse for "Beste avgangsstudent"
- Utmerkelse for "Beste BA oppgave" (1,5) Oppdragsgiver: Hydro Pronova

Høyskolekandidat i Internasjonal markedsføring (Snitt 2,36) (2000 – 2001)

Markedsøkonom (Snitt 2,33) (1999 - 2000)

- Utmerkelse for "Særdeles engasjement"

KURS

Media og kommunikasjon

- Strategisk bruk av sosiale medier (2015)

Kommunikasjonsforeningen

- E-post markedsføring (2011)

Stiftelsen Soria Moria

- Retorikk (2012)

Retorisk Institutt

Ikt og SEO

- JAVA scripting (under utvikling) (2015)

Khan Academy (online)

- Google Analytics Fundamentals (under utvikling) (2015)

Analytics Academy (online)

Salg og funding

- Sponsoravtaler ideelle stiftelser (2013)

Stiftelsen Soria Moria

- Fundraising (2013)

Stiftelsen Soria Moria

KULTURPROFIL – hva jeg er engasjert i

- Fremtidens menneske og samfunnets kompetansebehov
- Natur og friluft
- Barn og ungdom
- Daggry og IDA - nye språk i selvutvikling og ledelse
- Selvstudie i Naturvitenskaplig teori og Østens filosofi i tilknytning til utvikling av bevissthet og selvinnsett
- Transcendental meditasjon