

En mentorordning er et udviklende samarbejde mellem to mennesker med forskelligt erfaringsgrundlag.

Dette samarbejde skal føre til ny læring, nye indsigter og personlig udvikling – gerne for begge parter.

Old Bizz' mentorer har typisk en lang erhvervskarriere bag sig som marketingprofessionelle og har derfor et betydeligt erfaringsgrundlag. I en mentorordning stilles disse erfaringer til rådighed for den studerende, der står på tærsklen til sin karriere inden for marketing. Mentee får med andre ord mulighed for "at spille bold op af" mentors erfaringer i en dialog om karrieremuligheder, virksomhedsopstart, kompetenceudvikling osv.

Alle mentorordninger er selvfølgelig baseret på motivation og frivillighed hos begge parter. En mentorordning er drevet af lyst. Den gode dialog opstår i en atmosfære af gensidig tillid og ro. Der skabes et "rum" for refleksion.

Mentor er lyttende og spørgende, men kan selvfølgelig også gå ind i en vejledende og rådgivende rolle, når det ønskes af mentee. Men det er mentee, der sætter dagsordenen og "kører med klatten".

Et typisk forløb ser således ud:

1. Møde: "Lære hinanden at kende"

Mødets varighed er aftalt. Typisk 2 timer.

Mentee har forud for mødet sendt sit CV til mentor og en dagsorden.

Dagsordenen omfatter de punkter, som mentee gerne vil have drøftet.

Mødet handler navnlig om at mentee fortæller om sig selv.

Og om sine overvejelser jf. dagsordenen.

Dialogen kører.

Ved mødets slutning tager mentee stilling til om dagsordenen er udtømt.

Hvis det er tilfældet og der ikke er kommet emner op under samtalen, som kræver yderligere dialog, afsluttes mentorskabet her.

Hvis der er mere på dagsordenen aftales nyt møde.

2. Møde: "Direkte på dagsordenen"

Mentee har forud for mødet sendt en begrundet dagsorden til mentor.

Med begrundet menes, at mentee for hvert punkt på dagsordenen – i kort form - har noteret de væsentligste overvejelser, fact-findings, spørgsmål mv.

Dialogen kører.

Mødet afsluttes som ovenfor – og så fremdeles.

Mentorordninger er kommet for at blive – fordi de virker. Til glæde for begge parter.