

Case / intervju – strategisk kommunikasjonsrådgivning

Bakgrunn

Norske tog AS har et tydelig samfunnsoppdrag og en sentral rolle i den norske jernbanesektoren. Selskapet forvalter og anskaffer togmateriell på vegne av fellesskapet, og samarbeider tett med togoperatører, myndigheter og øvrige aktører i sektoren. I tillegg har Norske tog tett samarbeid med togleverandører internasjonalt. Dette stiller høye krav til strategisk, presis og tillitsvekkende kommunikasjon – både i ordinær drift og i krevende situasjoner preget av medieoppmerksomhet, politisk interesse og komplekse interessentforhold.

Som statlig eid selskap opererer Norske tog i et landskap der åpenhet, etterprøvbarehet og tydelig rolleforståelse er avgjørende. Kommunikasjonsarbeidet må derfor bidra til å styrke tillit, understøtte selskapets samfunnsoppdrag og sikre god samhandling med eiere, kunder, samarbeidspartnere og offentligheten.

Formål med intervju

Intervjuet skal gi oppdragsgiver grunnlag for å vurdere tilbyders strategiske kommunikasjonsforståelse, faglige tilnærming og evne til å gi tydelige, relevante og gjennomførbare råd i komplekse situasjoner. Intervjuet skal videre belyse tilbyderens evne til å opptre som en trygg og konstruktiv rådgiver for ledelse og kommunikasjonsfunksjon, i tråd med Norske tog AS sine rammebetingelser, roller og ansvar.

Intervjuet baseres på en case

48 timer før intervjuet vil tilbyder få tilsendt et case. Caset vil være kortfattet og beskrive en realistisk situasjon som ligger innenfor rammene av oppdraget slik det er beskrevet i konkurransegrunnlaget.

Tilbyder vil bli bedt om å forberede seg på å:

- redegjøre for sentrale kommunikasjonsmessige utfordringer i situasjonen
- beskrive en overordnet strategisk tilnærming
- reflektere rundt rådgiverrollen overfor ledelse og organisasjon
- gi eksempler på relevante og gjennomførbare tiltak

Det forventes ikke ferdige planer eller detaljerte leveranser. Oppdragsgiver vil stille et sett med spørsmål som tilbyder skal resonnerer rundt. Oppdragsgivers vurdering vil basere seg på tilbyders resonnering, faglige vurderinger og evne til å gi strategiske råd.

Rammer for intervjuet

- **Varighet:** 45-60 minutter per tilbyder
- **Deltakere fra leverandør:** Tilbudte nøkkelpersoner
- **Form:** Strukturert intervju basert på felles case
- **Forberedelse:** Caset sendes ut 48 timer før intervju.