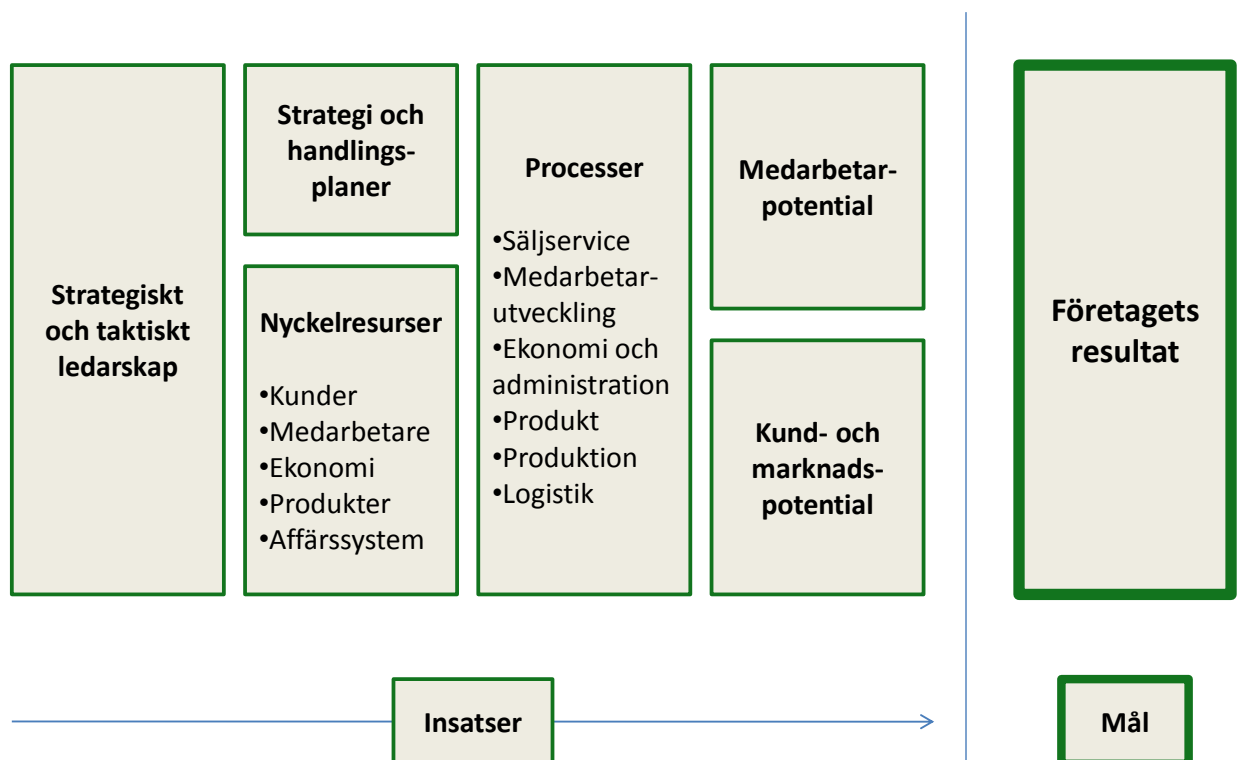


Utveckla företagets resurser

Vad är ett företags allra viktigaste mål? Målen kan variera, men ett grundläggande mål är lönsamhet. Några av grunderna till detta är ett företag med frisk och närvarande personal. Vår specialistkompetens är att erbjuda tjänster för att utveckla det friska företaget och därmed minska bland annat sjukrelaterade kostnader.

På kort sikt kan ett företags kassa ge överlevnad och på något längre sikt möjligen investerare och riskkapitalister, men utan lönsamhet hamnar företaget med tiden alltid i ett oönskat läge. Vad är det då som ger lönsamhet? Vad är det som skiljer ett olönsamt och ett lönsamt företag i samma bransch åt om produkter, varor eller tjänster i princip är desamma? Det övergripande svaret hittar vi i företagets huvudprocesser.

Huvudprocesser i ett företag





Gemensamt i alla processdelarna är att det finns människor i dem som genererar företagets resultat. Som ledare ansvarar du för att säkerställa och bidra till att alla resurserna används optimalt. Det grundläggande svaret på frågan om vad som ger ett företags lönsamhet blir således dess medarbetare.

- För dig som är chef eller ledare: Får du personalen med dig och vill du ge dem möjligheten att växa med större ansvar? Då vill du vara Den Förebildande och delegerande Ledaren.
- För er som vill få personalen mer samspelt: Vi hjälper er att tillsammans med personalen bygga gemensamma värdegrunder och skapa samverkan. Ett arbete där ett bra ”lagspel” skapas. Tillhörighet, trygghet och trivsel ökar och därmed också produktivitet och lönsamhet.
- För er som vill öka kraften och drivet hos medarbetarna: Motivation & Inspiration genom tydliga ramar, sunt ansvar, eget värde & lust.
- Utveckla säljavdelningen och få alla att överprestera: Ett företags ekonomiska motor är, som vi alla vet, dess kunder. Det är inte utan anledning att säljarna ses som mycket viktiga. Det finns oerhört mycket att vinna på att ytterligare utveckla säljavdelningen. Självklart för kundretentionen och nykundsförsäljningen, men även för att få rätt gruppdynamik och driv i försäljningen.

De flesta utbildningar som syftar till att öka chefers ledaregenskaper och medarbetarnas effektivitet inriktar sig mest på att utbilda, inspirera och motivera deltagarna att prestera mer, vilket bygger självförtroende. Så långt är allt gott och väl, men vad händer sedan då den inspirerade energiboosten lagt sig och när medarbetaren förr eller senare får en svacka eller möter på vid första anblicken övermäktiga utmaningar i sitt arbete, eller rent av interna motsättningar bland kollegor?

En gammal, men fortfarande ack så sann klyscha säger att det är svårt att bryta gamla mönster. När en människa, privat eller i arbetet, möter svårigheter är det lätt att halka tillbaka till det gamla. Hur vi mår privat påverkar också vårt arbete och när en svacka kommer, dvs. när självförtroendet och självkänslan sviktar, presterar och samarbetar vi sämre, vilket får konsekvenser för produktiviteten.



Hur kan man då förebygga produktivitetstapp hos chefer och medarbetare? Här kommer vi in på begreppen självförtroende och självkänsla.

Självförtroende – Hur du värderar dig genom det du GÖR, dvs. presterar.

Självkänsla – Hur du värderar dig genom den du ÄR.

Med högt självförtroende kommer inte en hög självkänsla. Det är snarare så att en person med högt självförtroende och låg självkänsla vid motgångar får riktigt djupa svackor och behöver ett större mått av stöttning för att komma tillbaka till sitt bättre läge.

Sättet att förebygga personalens variationer i produktivitet och företagets lönsamhet, är att göra medarbetarna mer självgående och ansvarstagande genom att lära dem att bygga upp självkänslan. Med hög självkänsla kommer per automatik ett högt självförtroende. Personer med hög självkänsla kommunicerar rakare, tydligare och effektivare och gör det dessutom i en behaglig atmosfär vilket skapar en större VI-känsla och samhörighet.

Forskning vid Karolinska Institutet har visat att företag kan få tillbaka tre kronor per satsad krona i kurser/utbildningar riktad till personal i hälsofrämjande syfte. Posten Sverige AB genomförde program för 100 miljoner och tjänade in 500 miljoner i minskad sjukfrånvaro.

Står du och företaget inför andra utmaningar som inte täcks av huvudteman ovan? Boka ett förutsättningslöst möte med oss, så vi får en tydlig bild av ert behov och kan ge er ett specialanpassat förslag.

Vi kan utlova en vinst för hela företaget och dess lönsamhet!

Konsulter är Lennart Matikainen och Rickard Carlsson

Lennarts bakgrund är också inom elitidrott som aktiv, men också tränare och rådgivare för VM och OS – medaljörer. Sedan 1993 har Lennart verkat som utbildare, föreläsare och relationscoach, inom media, organisationer och företag - faktiskt ända upp på regeringsnivå. Lennart har även givit ut två böcker om samspel och relationer och anlitas bl.a. av fackföreningen Ledarna som föreläsare.

Rickards bakgrund är fd. elitidrottsman på landslagsnivå, ubåtsofficer, försäljnings- och marknadschef, egen företagare och företagsledare. En av Rickards främsta meriter är att på drygt tre år utvecklat ett företag och som ensam säljare niodubblat företagets omsättning, enbart genom organiskt tillväxt. 2006 utsågs företaget av Dagens Industri till ett av årets Gasellföretag.



Mer om våra erbjudanden finns att läsa på vår hemsida www.helhetsutveckling.se

Varmt välkomna!



Lennart Matikainen



Rickard Carlsson