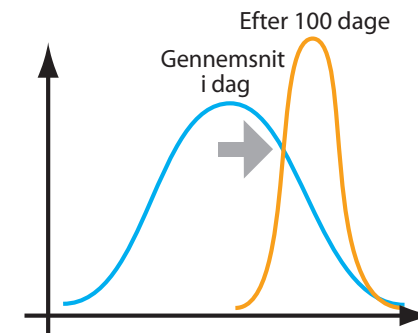
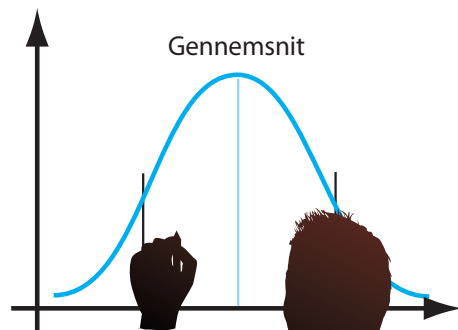




FÅ BEDRE RESULTATER PÅ 100 DAGE



Vi skal udvikle os for at nå de ambitiøse mål!

Det er en sætning, som høres på mange direktionsgange. Og langt de fleste virksomheder har også en strategi for, hvordan det skal ske. Der er bare en risiko for, at strategien fører virksomheden ud på en omvej, hvis ikke man får tænkt sig om.

Svaret på, hvilken vej der er den direkte vej til målet, findes allerede i din virksomhed.

I alle kæder er der nogle, der gør det bedre end andre. Sådan er det også hos jer. Tænk bare på områder som "omsalg pr. kunde," "tilgang af nye kunder" og "kundetilfredshed". Du nikker sikkert genkendende til, at der er nogle i din kæde, der gør det bedre end gennemsnittet på disse områder. Det er dem - de bedste, som resten skal lære af.

Toppræstationer fremfor gennemsnit

Vores udgangspunkt er, at alle medarbejdere eller butikker i en kæde gør deres bedste for at nå de opstillede mål. Vi oplever bare, at der altid er ca. 20 %, der gør det bedre end alle andre. Vi arbejder derfor med at reducere afstanden til de bedste, så alle præsterer på et højere niveau.

Den væsentligste årsag til at nogle præsterer markant bedre end andre, er, at det ikke står klart for alle, hvordan de bedste agerer. Ikke fordi det hverken er hemmeligt eller bevidst, men alene fordi opskriften på Bedste Praksis ikke er kortlagt og synliggjort.

”Udvikling er kernen i vores eksistens. Vi vil som samarbejdspartner kontinuerligt være produktudviklende. Vores løsninger skal altid tage udgangspunkt i det enkelte individ og kan derfor aldrig blive standardiserede.”

Opskriften på succes

Første skridt på den direkte vej til virksomhedens mål er at indsamle fakta om, hvad og hvordan de bedste i kæden gør. Herefter beskrives deres handlinger kort og konkret, og vi er nu klar til at videregive Bedste Praksis til resten.

Bedste Praksis bliver med andre ord opskriften på succes.

Træningssamlinger

Alle i kæden samles til Træningssamlinger, der er et effektivt middel til at sikre målfokus. Her videregives Bedste Praksis, og de bedste i kæden bliver værdibærere og rollemodeller.

På Træningssamlingerne opstiller deltagerne egne præstationsmål med udgangspunkt i Bedste Praksis og laver en plan for, hvordan de vil nå deres mål.

Træningssamlinger afholdes typisk med 100 dages mellemrum.

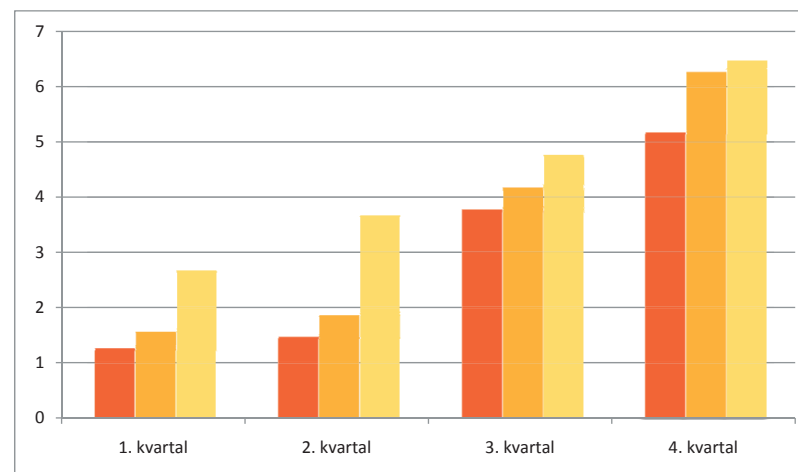


Præstationskultur

Efter hver Træningssamling går alle hjem og iværksætter de tiltag, som den enkelte har besluttet sig for. På den følgende Træningssamling fejrer vi succeserne og enhver fremgang og sætter fokus på nye indsatsområder.

Mellem hver træningssamling iværksettes systematiseret opfølgning og på den måde skabes der en præstationskultur, som sikrer, at alle går den direkte vej mod de mål, som virksomheden har sat.

Ring til Quistgaard & Lynges og aftal et møde og en gennemgang af, hvordan et effektivt Bedste Praksiskoncept kan implementeres i din virksomhed.



Quistgaard & Lynges

TRÆNING I UDVIKLING

Gydevang 39-41 • 3450 Allerød • Tlf. nr. 38161785 • e-mail: info@quistgaard-lynges.dk

www.quistgaard-lynges.dk