

Ta tempen på er organisation

Vad kan ni förbättra för att bli mer framgångsrika?

Självklart ska ni vara stolta över det ni gör bra idag. Men ni ska också våga se vad som hindrar er från att vara ännu mer framgångsrika än ni är. Då vet ni vad ni har störst behov av att åtgärda.

Vilka är era styrkor och svagheter? (Betygsskala 1-6, där 1=stämmer inte alls, 6=stämmer utmärkt)

Ledarskapet

Ledningen vet vad den vill och har en plan för att komma dit	1	2	3	4	5	6
Vi förbättras ständigt för att möta morgondagens krav	1	2	3	4	5	6
Våra chefer känner att de har tillräcklig kompetens för att leda, motivera & inspirera	1	2	3	4	5	6
Vårt ledarskap får bra betyg av personalen	1	2	3	4	5	6
Det finns tydliga mål som personalen känner till och jobbar mot	1	2	3	4	5	6
Det finns en företagskultur som alla känner till och som cheferna själva tillämpar	1	2	3	4	5	6
Vi gör bra och tidseffektiva rekryteringar	1	2	3	4	5	6

Kommunikationen

Möten fungerar som drivmotorer för utveckling	1	2	3	4	5	6
Anställda vågar säga vad de tycker och tänker	1	2	3	4	5	6
Vi uttrycker oss väl i muntliga presentationer, internt och inför andra	1	2	3	4	5	6
När konflikter uppstår löser vi dessa. Vi har inga pyrande konflikter	1	2	3	4	5	6
Utländska kontakter får ett bra bemötande	1	2	3	4	5	6

Trivsel / samarbetet

Stämningen är positiv och optimistisk	1	2	3	4	5	6
Vi har inga problem med sjukskrivningar och personalen mår bra	1	2	3	4	5	6
Den oönskade personalomsättningen är låg och personalen trivs	1	2	3	4	5	6
Medarbetarna arbetar tillsammans inom teamet för att nå uppsatta mål	1	2	3	4	5	6
Avdelningarna samverkar och utbyter erfarenheter utan skadlig konkurrens	1	2	3	4	5	6
När arbetsbelastningen är hög vet personalen hur de presterar utan negativ stress	1	2	3	4	5	6

Ekonomi

Lönsamheten är bra	1	2	3	4	5	6
Likviditeten är bra	1	2	3	4	5	6
Ekonomirutiner och bokföring fungerar bra	1	2	3	4	5	6
Rapportering och avstämning görs löpande	1	2	3	4	5	6
Det finns en förståelse för det ekonomiska tänket hos ledning, sälj och hela organisationen ...	1	2	3	4	5	6

Organisationen

Rutiner för att underlätta verksamheten utvecklas & förnyas ständigt	1	2	3	4	5	6
Det finns ett system för att dela kunskap & erfarenheter	1	2	3	4	5	6
När det uppstår kriser har vi en handlingsplan och vet hur vi ska agera	1	2	3	4	5	6

Medarbetarnas kompetens

Personalen har tillräcklig kompetens för att fullgöra sina uppgifter	1	2	3	4	5	6
Varje medarbetare har en plan för sin kompetensutveckling	1	2	3	4	5	6
Leverantörsförhandlingar genomförs på ett framgångsrikt & professionellt sätt	1	2	3	4	5	6
Tiden hanteras effektivt genom prioritering & time-management	1	2	3	4	5	6
Projekt genomförs inom uppsatta tids- resurs- och kvalitetsmål	1	2	3	4	5	6

Kundvård, sälj & marknadsföring

Det finns en marknad för det vi säljer	1	2	3	4	5	6
Det vi säljer paketeras & presenteras på ett tydligt sätt så att kunderna förstår nyttan	1	2	3	4	5	6
Vi är nöjda med försäljningen och kundtillströmningen	1	2	3	4	5	6
Både nya och gamla kunder upplever oss som professionella & engagerade, även efter affär .	1	2	3	4	5	6
Kundförhandlingar genomförs framgångsrikt med nöjda kunder	1	2	3	4	5	6
Alla inser vikten av nöjda kunder och gör sitt bästa för att vara företagets ansikte utåt	1	2	3	4	5	6

Nu när ni vet VAD ni vill förbättra är nästa fråga HUR ni ska nå dit. Det är dags att agera. Använd gärna oss som ett bollplank - kontakta oss för inspiration & förslag på hur ni kan nå era mål. Tel 08-653 01 80.

