BETER PRESTEREN - KOSTEN REDUCEREN

Modulair programma
om ruimte te maken voor groei en vernieuwing

BEDRIJFSVOERING OP HET SCHERPST VAN DE SNEDE

1. Quick Scan
Inzicht verdiepen en ontwikkelpotentieel opsporen

2. Conferentie Focus en Realisatiekracht
Succes definiëren en plek der moeite betreden

3. Seminar Emotioneel Engagement
Betrokken en doelgericht communiceren

4. Seminar Strijden voor Succes
Zelf beginnen, waar anderen afwachten

5. Psychologische Begeleiding
'Pijn is onvermijdelijk, lijden is een keuze'

In de huidige economie veranderen tijdens het spel continu de spelregels. Sneller, slanker, kostenbewuster en service-gerichter zijn hierbij de toverwoorden.

Lukt dit met de heersende (denk) structuren en zittende mensen?

Ons antwoord: vaak wel, soms niet. Vaak wel, als iedereen het eigen potentieel volledig en klantgericht inzet. Soms niet, als bedrijven te log en intern gericht zijn geraakt; of als met veel minder geld meer moet worden gepresteerd. Maar ook zonder acute veranderingsurgentie is het verstandig om gegroeide gewoontes regelmatig kritisch tegen het licht te houden. Want als urgentie dwingt tot verandering, is het dikwijls al te laat.

***Ons modulaire programma ' Beter Presteren - Kosten Reduceren'** biedt nieuwe inzichten en verse energie voor waardecreatie, zowel op korte als op de wat langere termijn. En de durf om van binnenuit te snoeien, om daarna des te beter te kunnen groeien. Met samenhangende activiteiten op het kruispunt van psychologie, bedrijfskunde en communicatie.*

De combinatie van een kwakkelende economie en snelle veranderingen (snel wisselende coalities /netwerken, internet, social media, werkstijlverandering/het nieuwe werken) confronteert iedereen met nieuwe uitdagingen. Bedrijven moeten zichzelf heruitvinden, voordat de markt hun producten of diensten te duur of te middelmatig vindt. Dat is niet eenvoudig.

Verder: klik hier

Bij vernieuwing worden we vaak gehinderd door oude gewoontepatronen en door traditionele opvattingen over organisatie-inrichting en werkwijzen. Dit geldt des te sterker als we in de eigen organisatie moeten snijden. Met als gevolg: uitstelgedrag, energieverlies en onhandig in- en extern communiceren.

Organisaties zijn 'build to change'. Daarom hebben we dit multidisciplinaire programma ontwikkeld met vijf samenhangende activiteiten. Doel is om doeltreffend richting en sturing te geven aan het aanwezige veranderingspotentieel en de organisatie een energieboost te geven. Resultaatgebieden:

1. Gedeelde strategische focus. Een *quick scan* om te zien of de marktkansen, de organisatorische vitaliteit, de communicatie inspanningen en de drijfveren van het senior management de uitvoering van de bedrijfsstrategie maximaal ondersteunen.

2. Sturing geven aan het proces. Met de conferentie *'Focus en Realisatiekracht'* verdiepen deelnemers hun inzicht in de situatie en leren ze hoe hun organisatie wendbaar en weerbaar kan blijven onder turbulente en bedreigende omstandigheden.

3. Betrokken en doelgericht communiceren. Het seminar '*Emotioneel Engagement*' wijst de weg hoe met samenhangende communicatie inspanningen de betrokkenheid van alle stakeholders behouden of zelfs vergroot kan worden.

***4.* Strijden voor Succes.** Een seminar dat mensen stimuleert optimistisch het heft in eigen hand te nemen. Motto: Zelf beginnen, waar anderen afwachten.

5. Psychologische begeleiding. In een kort durend counselingproces zorgen wij voor adequate begeleiding van mensen die steun nodig hebben.

Terug: *klik hier*

1. Quick scan
‘Inzicht verdiepen en ontwikkelpotentieel opsporen’

Om te weten wat het realiseren van de strategie in de weg staat, is het allereerst nodig om scherp zicht te krijgen op de manier waarop strategie is geformuleerd en gecommuniceerd. Is deze adequaat, helder en toekomstgericht?

De quick scan geeft antwoorden op deze vragen. Waar mogelijk schakelen we alle interne kennisbronnen in – van receptie tot directie. Doel is inzicht krijgen in de mate waarin ieders attitude en gedrag het realiseren van de strategie ondersteunen. Uit interviews, groepsgesprekken en een (cijfermatige) analyse van relevante documenten ontstaat een beeld van de ontwikkelingsopgaven waar de organisatie voor staat.

Ook onderzoeken we de realisatiekracht van het senior management. Hierdoor ontstaat inzicht waar – vanuit bestuurlijk perspectief gezien – mogelijk energie en focus op de strategie ‘weglekt’.

Bij deze eerste stap maken we graag gebruik van Management Drives; een instrument dat zowel op individueel als op groepsniveau een betrouwbaar inzicht biedt op de drijfveren van betrokkenen. Ook maakt het inzichtelijk hoe teamleden zichzelf en als groep in scoringspositie kunnen brengen en houden. Onze quick scan is een goede voorbereiding van en input voor de volgende stap, de (management-) conferentie ‘Focus en Realisatiekracht’.

Werkwijze/ Resultaat: *klik hier*

1. Quick scan
‘Inzicht verdiepen en ontwikkelpotentieel opsporen’

Werkwijze

Uitvoering van de quick scan gebeurt door ervaren adviseurs met de expertise om in korte tijd door de materie heen te kijken. Zij doen niet onnodig ingewikkeld en weten dat je in 20 procent van de onderzoekstijd meestal 80 procent van de thematiek hebt gezien.

Resultaten

- Gedeeld beeld van de uitgangssituatie
- Besef van veranderingsurgentie
- Zicht op de quick wins
- Zin om te starten door hoop en perspectief
- Oplossingsrichtingen

Terug: *klik hier*

Bedrijven die succesvol blijven stellen zich regelmatig essentie vragen: Wat is ons bestaansrecht in het hier en nu en hebben we wel de juiste veronderstellingen over de wereld om ons heen en over onze concurrentiepositie daarbinnen. Daarnaast zijn het ondernemingen die verder gaan dan het simpel snijden in de kosten en het ontslaan van personeel. Zij zetten tegelijkertijd in op innovatie en nieuwe marktstrategieën. Saneren maakt daar ruimte voor en betekent dan letterlijk: gezond maken; de organisatie succesvol houden door het goede te behouden en het overbodige te beëindigen. Doortastend, maar met compassie. Deze driedaagse conferentie leidt tot een aanpak met concrete verander- en communicatiedoelen. Binnen de strategische kaders zelf bedacht en daarom op maat voor onmiddellijke uitvoering. Met helderheid over wie wat voor zijn of haar rekening neemt.

In deze conferentie gaat het om het ontwikkelen van de noodzakelijke **wilskracht** (overtuigende visie en geloofwaardigheid) en **wegwijskracht** (het pad uitzetten, communiceren en tegenwind overwinnen). Onze aanpak is gebaseerd op het nemen van verantwoordelijkheid voor beslissingen, het zien van nieuwe mogelijkheden en het positief waarderen van mensen die met hart en ziel voor het bedrijf werken. Zo komen in deze conferentie de volgende onderwerpen aan de orde:

Verder: *klik hier*

2. Werkconferentie
‘Focus en Realisatiekracht’

- *Bewustwording:* wat zijn wij in ons bedrijf voor waar gaan aannemen, wat ligt op de tafel, wat blijft onder de tafel, wat is ‘te mooi om waar te zijn’.

- *Visualiseer succes en falen* en beschrijf de bijbehorende gedragingen. Neem de positieve gedragingen onmiddellijk tot uitgangspunt.

- *Focus op het genereren van waarde:* wat moet behouden blijven en worden uitgebouwd; wat kan worden afgebouwd en verminderd.

- *Integraal veranderen* door ‘ontbangen, ontregelen, ontstaffen, ontschotten en onthiërachiseren’.

- *Leiderschap:* is het benodigde stuurvermogen aanwezig?

- *Kleur bekennen*: waar sta je zelf voor, waar aarzel je over? Hoe kijk je naar je eigen verantwoordelijkheid voor de ontstane situatie?

- *Scoren en investeren*: het plukken van laaghangend fruit combineren met duurzame vernieuwing en het zorgen voor de ‘corporate spirit’.

- *Mobiliseren van veranderkracht*: middels inschakelen en activeren bestaande (informatie- en sociale) netwerken.

- *Investeren in de blijvers*: een vaak vergeten groep in verandertrajecten. Ook met hen gebeurt emotioneel veel en vooral zij staan voor de opdracht zichzelf te herpakken en in te tekenen op de veranderde werkomgeving.

Werkwijze/ Resultaat: *klik hier*

Werkwijze/ begeleiding

Deze driedaagse werkconferentie bereidt een (management-) team voor op een productieve rol bij het 'fit for fight' maken en houden van de organisatie. Hierbij wordt ingespeeld op de specifieke veranderopdracht, zowel wat betreft de inhoud, als de juiste verander- en communicatiestrategie.

Resultaat

Een doorleefd aanvalsplan met duidelijkheid over wat er moet gebeuren en wie welke verantwoordelijkheid neemt. Afgeven van het commitment van elk teamlid waarop hij / zij over drie maanden aanspreekbaar is.

Terug: *klik hier*

Mensen willen niet veranderd worden. Maar ze willen best veranderen! Mits ze vooraf zien wat deze verandering voor hen inhoudt en welk perspectief die hen biedt. Dit geldt bij uitstek voor het ontsluiten van verbeterpotentieel. De kunst is dan om de juiste veranderstrategie te kiezen, zodat betrokkenen van binnenuit meedoen. En zich verbinden aan datgene wat voor het grotere geheel – en daarmee voor henzelf – noodzakelijk is om succesvol en relevant te blijven.

In een intensief eendaags seminar worden de communicatiedoelen voortvloeiend uit de werkconferentie ‘Focus en Realisatiekracht’ om in een concreet communicatieplan. Hierbij beginnen we met het inventariseren van de belangen van de verschillende stakeholders en de mogelijke bedenkingen, die bij hen kunnen ontstaan. Een effectieve communicatiestrategie richt zich er vervolgens op de veranderingsgezinde krachten te verbinden aan de veranderdoelen.

Werkwijze/ Resultaat: *klik hier*

Interne communicatie is hierbij leidend. Het gaat er tenslotte om de mensen van binnenuit te motiveren om mee te gaan in de verandering en zich in hun omgeving als ‘ambassadeur’ te gaan gedragen. Maar ***externe communicatie*** is net zo goed van groot belang. Doelgroepen variëren hier van thuisfront tot klanten, van leveranciers tot financiers. Iedere doelgroep heeft zijn specifieke communicatie-eisen. In het seminar komen dan ook de volgende onderwerpen aan de orde:

- Met ziel en zakelijkheid communiceren: consistent, transparant en zorgvuldig. Uitleggen hoe het bedrijf ervoor staat en waarom ingrepen nodig zijn.
- ‘Alle hersens aan dek’: sociaal invloedrijke mensen betrekken bij het veranderingsproces.
- Omgaan met onwetendheid en weerstand.
- Wie hebben welke belangen en op welke weerstand kunnen we rekenen?
- Dezelfde boodschap/uitnodiging in de juiste vorm aan de juiste doelgroep.

Werkwijze

Eendaags intensief en interactief seminar.

Resultaat

Een concreet verander- en communicatieplan met ‘gebruiksaanwijzing’ voor verdere uitvoering.

Eventuele vervolgstappen

Praktische ondersteuning bij de uitvoering, variërend van inhoud tot media / presentatietrainingen.

Terug: *klik hier*

4. Seminar ‘Strijden voor Succes’.
Zelf beginnen, waar anderen afwachten

Steeds meer mensen krijgen te maken met verbeter- en afslankingsprocessen. Die zijn confronterend en vragen om nieuwe inzichten en persoonlijke kwaliteiten. Maar intelligente optimisten kunnen alles aan – naast succes ook tegenslag en verdriet.

Meer dan ooit is het NU tijd voor topservice, kostenbewustzijn, productvernieuwing en wervend verkoopgedrag. Voor het energiek verleggen van grenzen, het overtreffen van verwachtingen en het vergroten van je toegevoegde waarde voor de klant. Dat lukt alleen met mensen die kiezen voor excellentie en optimisme.

Natuurlijk wordt ons nu de maat genomen door de huidige tsunami van dreiging en slecht nieuws. En blijkt onze weerbaarheid aangetast doordat we verwend geraakt zijn en teveel zijn gaan geloven in ons eigen succes. Of we zijn gaan slaapwandelen, terwijl de crisis / concurrentie ons nu hevig wakker schudt.

Resultaat: *klik hier*

Juist nu het erom spant, wordt duidelijk wat we waard zijn! De mentale knop kan en moet om. Het is tijd om energiek te gaan staan voor wie je bent en waar je in gelooft. Realistisch, niet defensief. Zelfbewust, niet overmoedig. Ondernemend, niet onderdanig. Gericht op het zien en benutten van de mogelijkheden in plaats van anticiperen op bedreigingen.

Het seminar ‘**Strijden voor succes’** past naadloos in het programma ‘**Prestatieverbetering - Kostenreductie’.** Het herinnert mensen aan hun fighting spirit, vergroot hun weerbaarheid en optimisme, enthousiasmeert en maakt creatief en ondernemend. Verwacht een interactieve dag boordevol energie en nieuwe ideeën!

Resultaat

- Een vitaliteitimpuls voor de hele organisatie
- Toegenomen realiteitszin, weerbaarheid en motivatie
- Meer (zelf-)vertrouwen en positiviteit
- Zin om zelf een waardevolle bijdrage te leveren aan het proces.

Terug: *klik hier*

Over het positief betekenis geven aan de nieuwe realiteit, ook als dit gepaard gaat met verwarring en bestaans-onzekerheid.

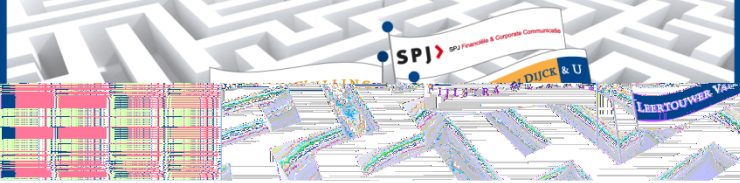
Plotseling gaan de dingen niet meer als vanzelf. Je baan staat op de tocht, je raakt verzand in een samenwerkingsprobleem en/of ervaart in algemene zin controle verlies. Je verliest daardoor energie en zelfvertrouwen en je gaat steeds vaker piekerend op zoek naar een uitweg. Je wilt niet in een vicieuze cirkel belanden, dus is het tijd voor reflectie en bezonken actie.

Dan past coaching bij een ervaren begeleider/mediator, die je helpt de situatie vlot van een nieuw perspectief te voorzien. We geloven in de effectiviteit van kortdurende coaching trajecten (gemiddeld zes gesprekken). Een persoonsgerichte en nuttige aanvulling op de meer zakelijke componenten van 'Prestatieverbetering, turn-around en kostenreductie'.

Verder: *klik hier*

Resultaat

- Je zelfvertrouwen hervinden
- Productief omgaan met boosheid, verbittering en verdriet
- Je diepste ambities, talenten en (carrière-) verlangens tot uitgangspunt nemen
- Zicht krijgen op je belemmerende overtuigingen en deze opruimen
- Nieuwe energie krijgen voor het ontsluiten van nieuwe mogelijkheden.



Fijlstra Wullings

Dorpsstraat 28
1182 JD Amstelveen
020-5470101
fw@fijlstrawullings.nl
www.fijlstrawullings.nl

SPJ Financiele en
Corporate Communicatie

Dorpsstraat 28
1182 JD Amstelveen
020-6478181
spj@spj.nl
www.spj.nl

Leertouwer van Dijck & U

Herengracht 487
1017 BT Amsterdam
020-4282244
info@lvdu.nl
www.lvdu.nl