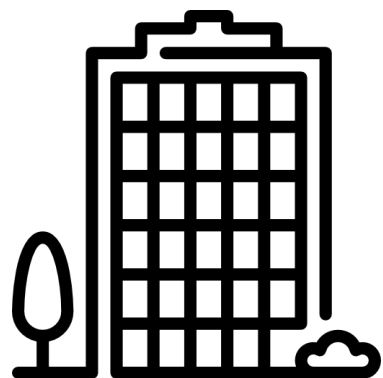
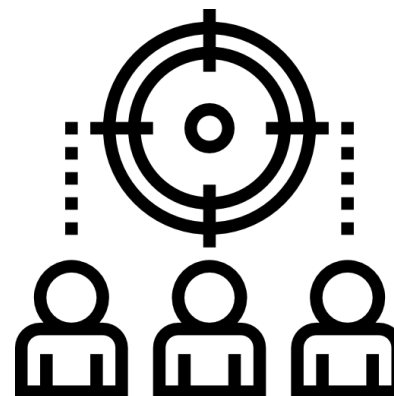


# performance potential

Vi skapar resultat och produktivitet genom hållbara arbetskonstellationer



**VerksamhetensDNA™**



**ArbetsrelateratDNA™**

# Vårt erbjudande

## Potential Management och Preferensanalys™

Kartlägger, definierar och säkerställer verksamhetens och medarbetarnas **preferenser** via **VerksamhetensDNA™** och **ArbetsrelateratDNA™**



# Preferenser är fundamentet för tillväxt

ArbetsrelateratDNA™

## Energi

Vilja  
Drivkraft  
Engagemang

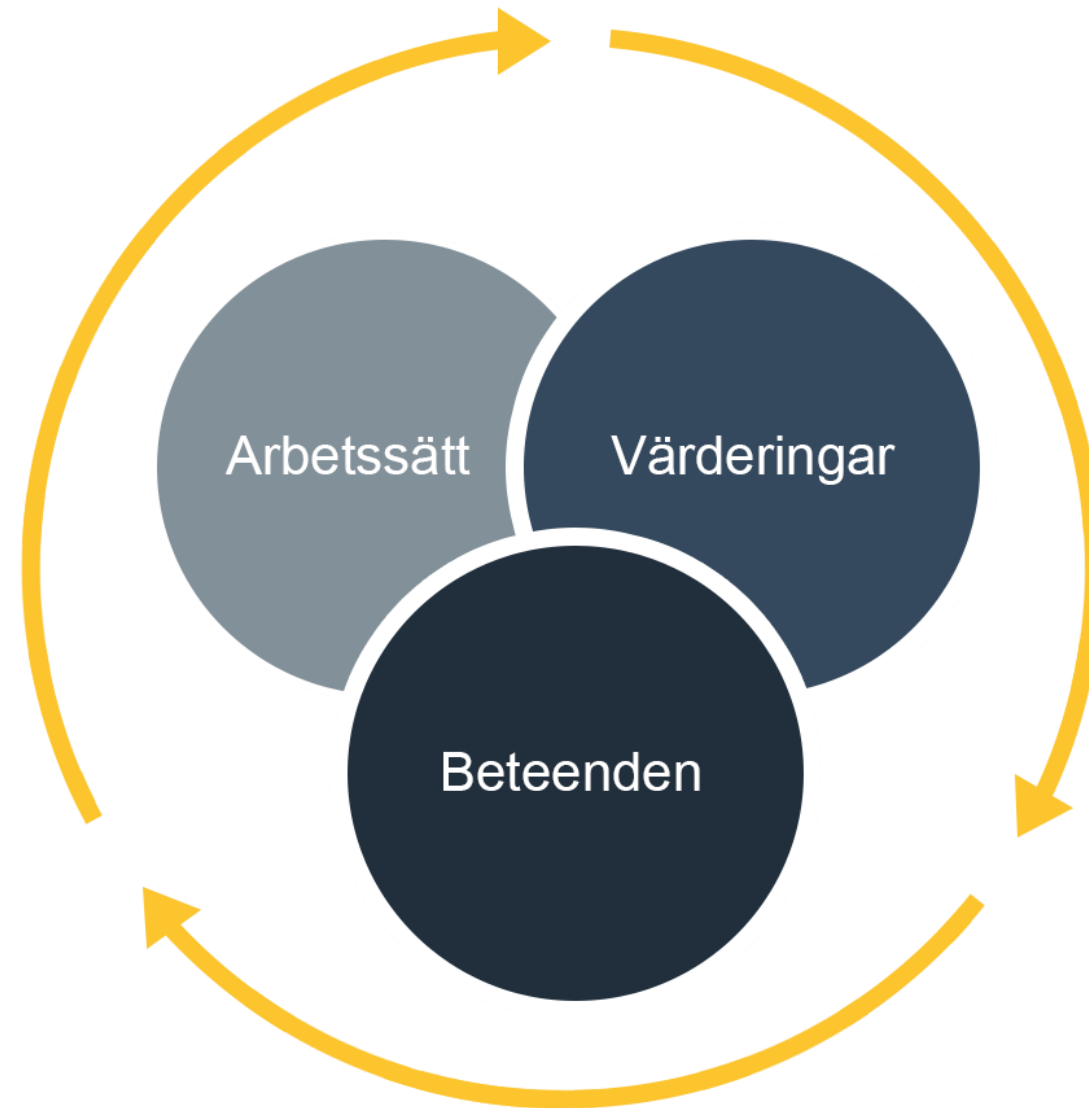


Fokus VerksamhetensDNA™

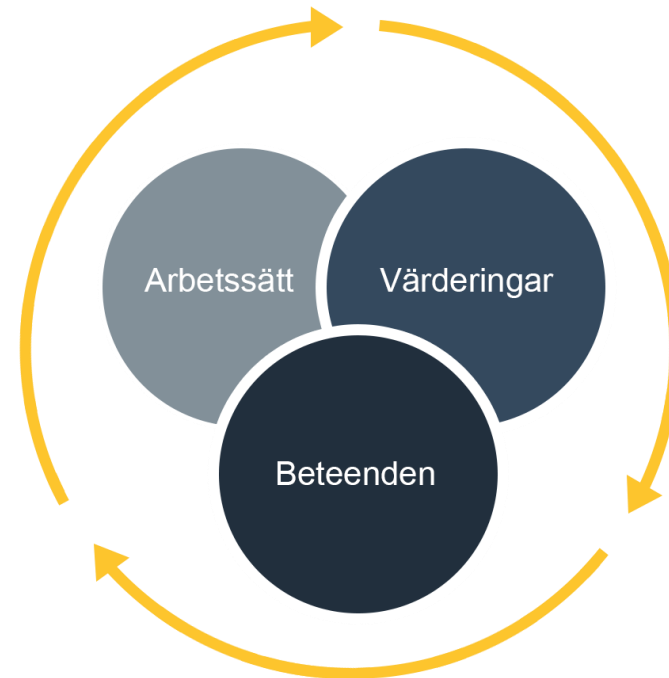
Syfte  
Affärsnytta  
Konkurrenskraft

Källa: A bias for action, Bruch & Ghoshal

# Grunderna för preferenser



# Vi behöver träna på och bli medvetna om våra egna och andras val och prioriteringar



**Om du känner till och blir medveten om hur och vad du gör,  
ökar dina möjligheter att skapa framgång för dig själv och din omgivning**

# Implementationsprocess



# Nyttan med Preferensanalys™

## För Medarbetarna

- ✓ Högre grad av ansvarstagande
- ✓ Ökad prestation
- ✓ Säkrare måluppfyllelse

## För Kompetenspusslet

- ✓ Fler lyckade tillsättningar och rekryteringar, internt och externt



## För Affären

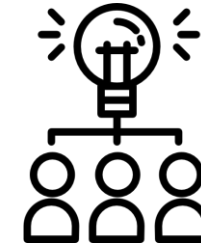
- ✓ Ökad kundnöjdhet
- ✓ Ökad tillväxt och lönsamhet



# Resultat och syfte

## Ett gemensamt språk för kommunikation och prestation

- ✓ Förbättrar förståelse för mål och valda aktiviteter
- ✓ Förbättrade kunddialoger och leveranser
- ✓ Effektivare möten och beslut
- ✓ Underlättar bemanning av resurser och projekt
- ✓ Verktyg för egen karriärutveckling



- ✓ 40% förbättrad måluppfyllelse
- ✓ 40% färre felrekryteringar
- ✓ 30% produktivitets ökning



# Kundcitat – För Affären

”Det hjälper mig konkret som ledare att prioritera och för oss som team att ta snabbare och mer riktade beslut när det gäller våra kunder och affärer”

**VD i IT-Branschen**

”Genom att verkligen förstå mina säljares perspektiv, kan vi snabbare mappa mot beslutsfattare och både göra bättre och snabbare affärer”

**Försäljningschef inom Direkt Marknadsföring**

”Genom att använda metoden har vi lättare att möta vår kunders behov och därigenom göra bättre affärer och snabbare avslut”

**VD inom Teknikbranschen**

”Jag ser nya beteenden och agerande direkt efter vi genomfört implementationen som bidrar till högre produktivitet och fler affärer”

**Affärsområdeschef inom Spelbranschen**

”Istället för att sätta traditionellt valda aktiviteter för att nå våra mål, kan vi bättre styra aktiviteter mot organisationens perspektiv och preferenser och därigenom nå större precision i vårt slutresultat”

**Affärsområdeschef i en Bank**

”Mina medarbetare tar ett större och snabbare ansvar kring sin egen prestation och med insikten om sina perspektiv. Det skapar snabbare resultat och att vi verkligen genomför det vi sagt att vi ska göra”.

**Affärsområdeschef inom ett Försäkringbolag**

”Jag sparar enormt med tid och kan förkorta förloppet att både iscensätta förändringar och få dem att hända i verkligheten”

**VD inom Servicesektorn**

”Jag gillar verkligen er kombination där modellen både ger oss en bättre förståelse för kundens verkliga perspektiv och hur vi som ledning kan möta detta konkret, både praktiskt och strategiskt”

**VD inom Försäkringsbranschen**

# Kundcitat – För Medarbetarna

”Man kommer snabbt till pudelns kärna i ett samtal, där det normalt är svårt att bli konkret och faktabaserad, vilket både underlättar svåra samtal och skapar en tydlighet som är lätt att relatera till”

**Affärsområdeschef i en Varumärkesbyrå**

”Vi sparar enormt med tid när det gäller att sätta en gemensam agenda. ArbetsrelateratDNA™ ger mig som chef samma karta att utgå ifrån som mina medarbetare”

**Försäljningschef inom den Grafiska branschen**

”Ni konkretiseras det som vi upplever händer i agerandet i vardagen, men inte kan sätta fingret på och därför är svårt att ställa krav på”

**Teamchef inom Retail sektorn**

”Vi ser att det vi vill ha genomfört, också genomförs. Det blir tydligt varför var och en måste agera på våra mål och inte endast låta det bli en skrivbordsprodukt”

**VD inom Produktbolag**

”Mina medarbetare tar ett större och snabbare ansvar kring sin egen prestation och roll med insikten om sina preferenser. Det skapar snabbare resultat”.

**Affärsområdeschef i Banksektorn**

”Med insikt om sina preferenser ökar prestation och produktivitet utan att jag som chef behöver stöta på i samma utsträckning”

**Affärsområdeschef i Finansbranschen**

”Det blir lätt för mig att konkretisera vilken prestation jag förväntar mig och för omgivningen att snabbt förstå vad det innebär och ger utvecklingssamtalet en helt annan innebörd”

**VD inom IT-sektorn**

”Även om jag har erfarenhet och ska förväntas kunna coacha, kommer jag ingen vart om mina medarbetare inte är medvetna om hur och vad de gör för att nå framgång. Med er metod skapar vi en mer direkt förståelse, vilket sparar enormt mycket tid och dessutom ger konkreta resultat som kan skapas åter och åter igen”

**VD inom IT-sektorn**

# Kundcitat – För Kompetenspusslet

”Genom att utgå ifrån preferenser ökat vi kvaliteten och minskar risken vid rekryteringar. Vi kan matcha direkt mot arbetskollegor, team och mig som chef. Det är en stor skillnad då den som anställs redan får förväntningar på rätt nivå”

**Kundservicechef inom IT-sektorn**

”ArbetsrelateratDNA™ förenklar on-boarding då den anställde redan är införstådd i hur dennes preferenser kommer att verka i befintlig organisation”

**Produktchef inom Webbutveckling**

”Att direkt kunna matcha vad som är viktigt för en individ genom att utgå från preferenser, istället för att utgå från CV eller förutfattade meningar kopplat till detta är en enorm fördel. Det har gjort att jag hittat talanger som jag annars skulle ha missat”

**Rekryteringschef i en global konsultorganisation**

”Det underlättar enormt i en intervju då kandidaten får beskriva varför hen har de preferenser hen har och på detta sätt blir samtalet inte baserat på en förvriden bild med fel förväntningar där det annars handlar om att se till att bli vald, ibland med helt fel förutsättningar”

**Teamchef inom print och tryckeribranschen**

”ArbetsrelateratDNA™ och preferensanalysen hjälper mig som chef att göra mer medvetna val där jag verkligen får veta hur individen kommer att prioritera och göra sina val. Det ger mig en mycket mer verklighetstrogen bild av personen och om vi kan ta tillvara dennes potential hos oss”

**VD i ett teknikföretag**

”Med ArbetsrelateratDNA™ och GruppDNA™ vet vi redan vilken ”kultur” vi har att erbjuda. Det är inte vackra ord utan en vidimerad bild av vad en kandidat kan förvänta sig om hen ska jobba hos oss”

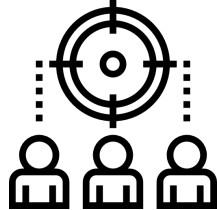
**VD för Samarbetsparter inom Rekrytering**

# Integrera med befintligt arbete



## Verksamhets- och affärsenhetsnivå

- ✓ Strategiarbete
- ✓ Affärsplanering
- ✓ Uppföljning med nyckeltal



## Gruppenivå

- ✓ Aktivitetsplanering och uppföljning
- ✓ Implementation, dagligt arbete
- ✓ Teambuilding och ledarskap



## Individnivå

- ✓ Mål och resultatuppföljning
- ✓ Utvecklingssamtal
- ✓ Egen utveckling

# PerformancePotential AB

Sveavägen 98, 113 50 Stockholm, 08-412 26 00  
info@performancepotential.se [www.performancepotential.se](http://www.performancepotential.se)