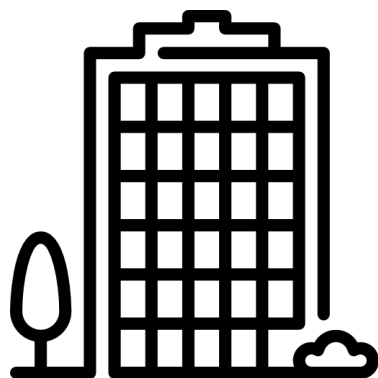
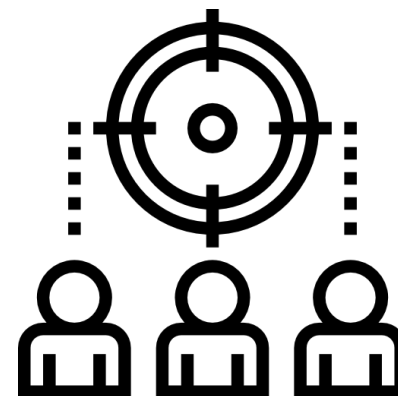


performance potential

Vi skapar resultat och produktivitet genom hållbara arbetskonstellationer



VerksamhetensDNA™

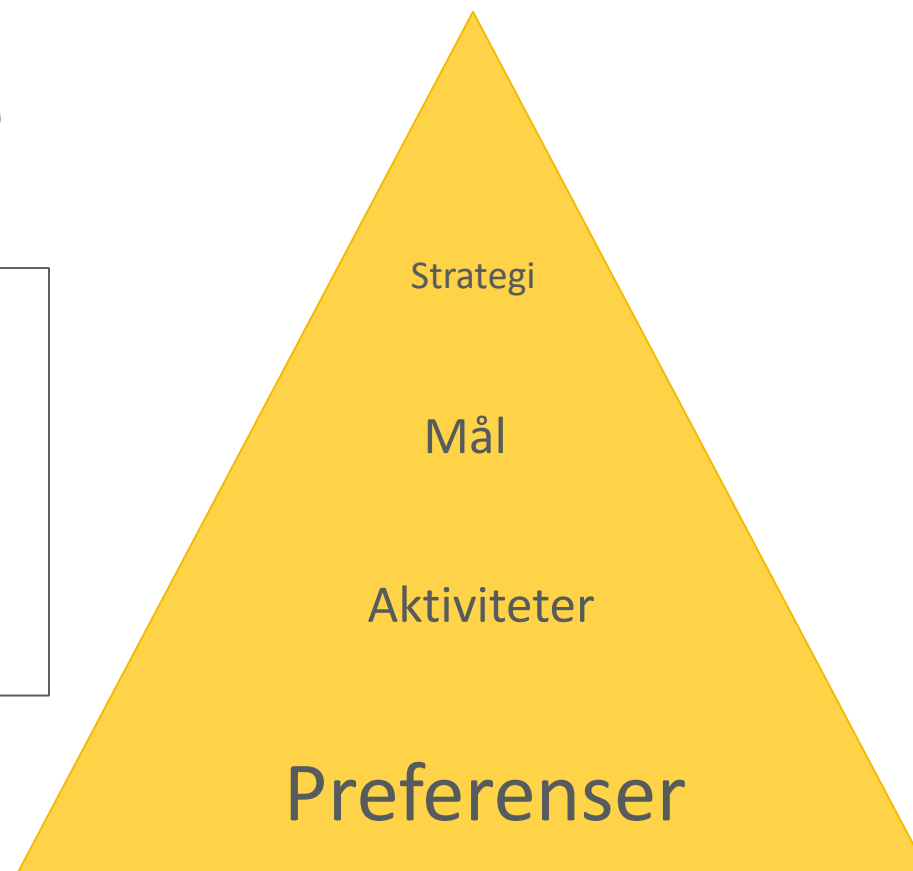


ArbetsrelateratDNA™

Vårt erbjudande

Potential Management och Preferensanalys™

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



Kunder/Intressenter
VerksamhetensDNA™

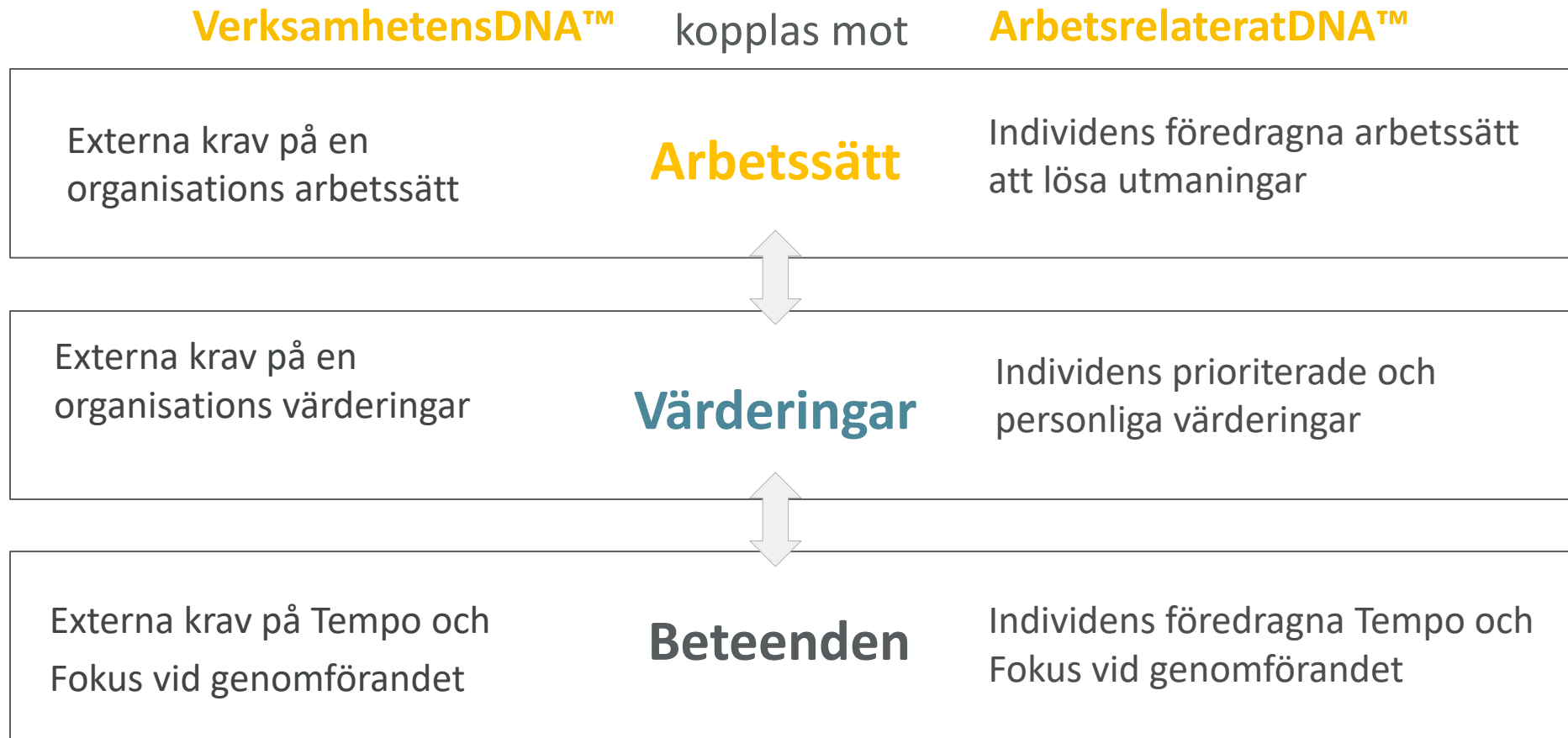
VAL och PRIOTERINGAR
"VAD" – "HUR"
Perspektiv

Organisation/Medarbetare
ArbetsrelateratDNA™

Preferenser är fundamentet för tillväxt



Grunderna för preferenser

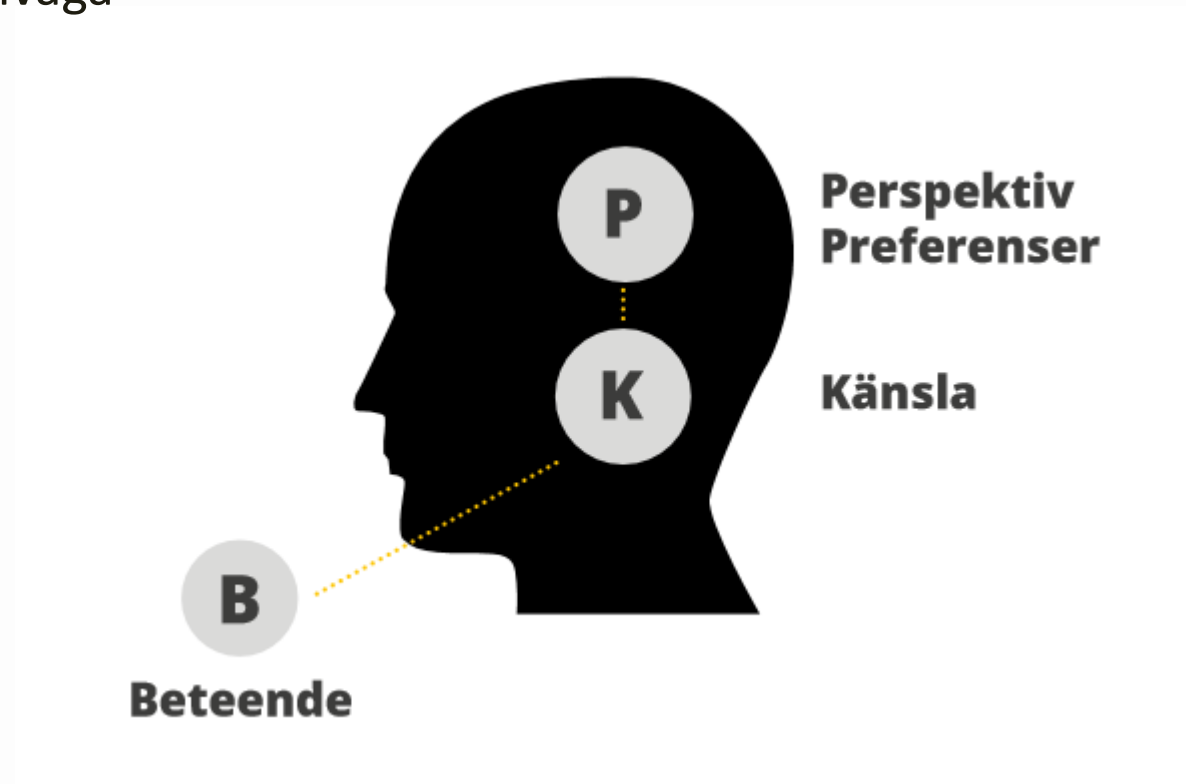
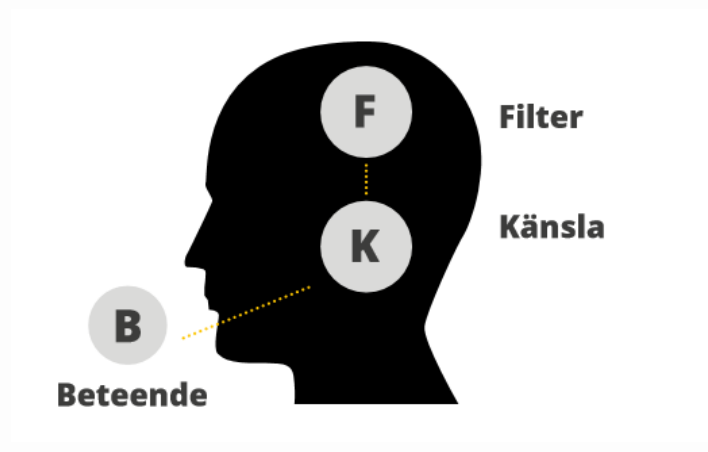


Grunderna för preferenser



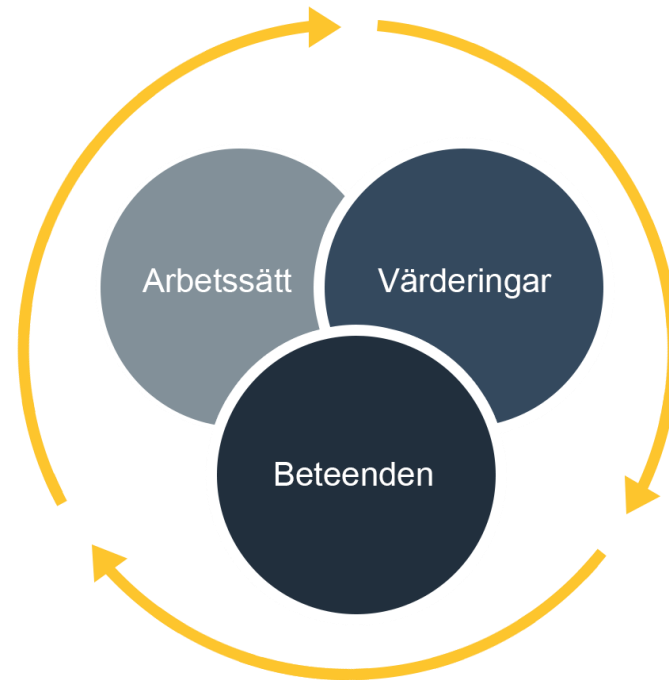
Medvetenheten om preferenser ger konkreta resultat

VAD och HUR du väljer att gå tillväga

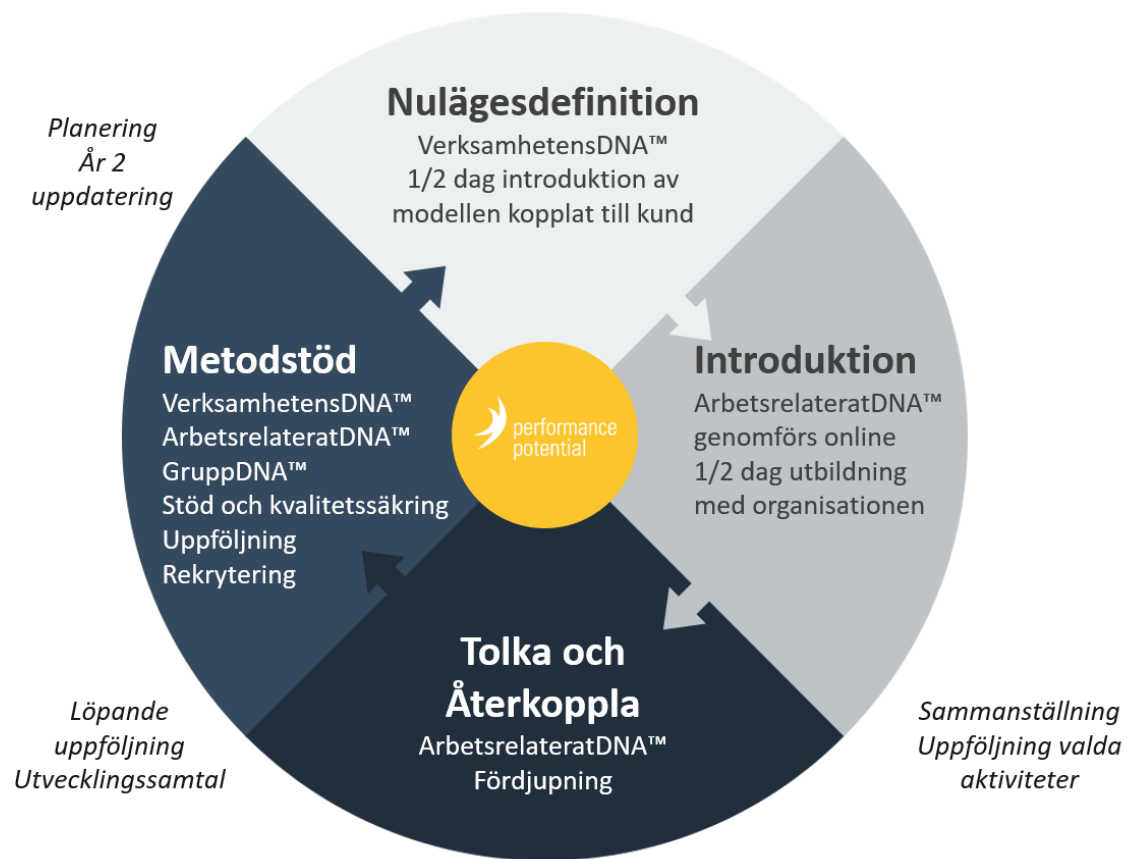


Vi behöver träna på och bli medvetna om våra egna och andras val och prioriteringar

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




- ✓ Förbättrat affärsfokus
- ✓ Ökad kundnöjdhet
- ✓ Ökad tillväxt och lönsamhet



Resultat och syfte

Gemensamt språk och plattform för kommunikation och prestation

-  Säkerställer *implementation* av valda strategier
-  Förbättrar *förståelse* för mål och valda aktiviteter
-  Förbättrade *kunddialoger* och leveranser
-  Effektivare möten och *beslut*
-  Underlättar *bemanning* av resurser och projekt
-  Verktøy for *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

”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

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

Försäljningschef inom Direkt Marknadsföring

”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 Försäkringsbolag

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

VD inom Teknikbranschen

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

VD inom Servicesektorn

Kundcitat – För Affären

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

Affärsområdeschef inom Spelbranschen

”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 Mediabranschen

”Vi har fått en modell där vi kan mappa våra kunders behov mot vårt erbjudande och hur varje medarbetare möter detta. Det ger oss möjlighet att snabbt förändra eller anpassa oss om marknaden får förändrade behov. Detta vitalt för vår affär.

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. Det underlättar både svåra samtal och skapar en tydlighet i dialogen som ger oss en gemensam plattform att utgå ifrån”

Affärsområdeschef på 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 ger oss en struktur för att konkretisera det som vi upplever händer i agerandet i vardagen, men inte kan sätta fingret på och nu blir lättare att ställa krav på”

Teamchef inom Retail sektorn

”Det agila arbetssättet en förutsättning för hela vår verksamhet. Vi kan nu snabbt sätta samman nya team, där var och en vet hur de kommer att agera. Vi får ett supereffektivt och självständigt team. Det garanterar ett resultat som överträffar de mål vi satt upp”

VD inom IT-sektorn

”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, vilket ger utvecklingssamtalen en helt annan innebörd”

VD inom IT-sektorn

Kundcitat – För Medarbetarna

”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

”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

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

Affärsområdeschef i Banksektorn

Kundcitat – För Kompetenspusslet

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

Kundservicechef inom IT-sektorn

”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™ förenklar on-boarding då den anställda redan är införstådd i hur dennes preferenser kommer att verka i befintlig organisation och de nya kollegorna får en bättre förutsättning hur man kan fungera tillsammans”

Produktchef inom Webbutveckling

”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

Kundcitat – För Kompetenspusslet

”Jag kan matcha utifrån vad som är viktigt för en individ, istället för att utgå från CV. Jag undviker förutfattade meningar då rätt person kan sållas bort. Jag har hittat talanger som jag annars skulle ha missat”

Rekryteringschef i en global konsultorganisation

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

VD för Samarbetsparter inom Rekrytering

”Jag får en mycket bra bild vad som ligger bakom en persons kommande agerande. Vi kan gå bortom kandidatens eventuella behov att visa bra sidor som denne tror vi vill ha”

HR Direktör inom Industrisektorn

VerksamhetensDNA™

Externa krav och förväntningar på er leverans

Arbetsätt – VerksamhetensDNA™

Externa krav på hantering av tidsramar och komplexitet

Ekonomi

Processer, rapportering och åskådliggörandet av ekonomiska utfall

Marknad

Kundens köpprocess och marknadens beteende

Produkt

Affärskritisk eller enkelt utbytbart erbjudande och leverans

Processer

Affärsdrivande, kritiska eller pragmatiska för verksamheten

Personal

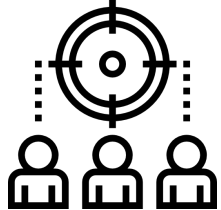
Stödprocesser, verktyg och planer för personalutveckling

Integrera med befintligt arbete



Verksamhets- och affärsenhetsnivå

- ✓ Strategiarbete
- ✓ Affärsplanering
- ✓ Uppföljning med nyckeltal



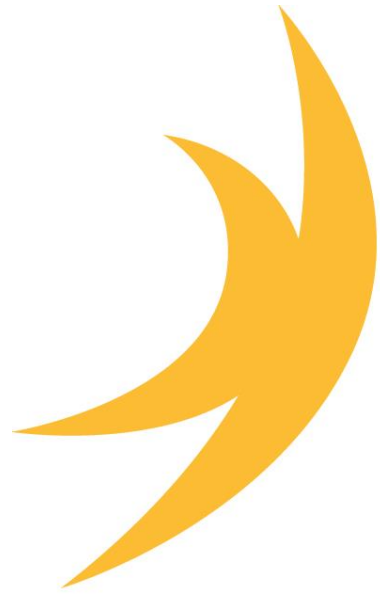
Gruppenivå

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



Individnivå

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



performance potential

Sveavägen 98, 113 50 Stockholm, 08-412 26 00
info@performancepotential.se www.performancepotential.se