

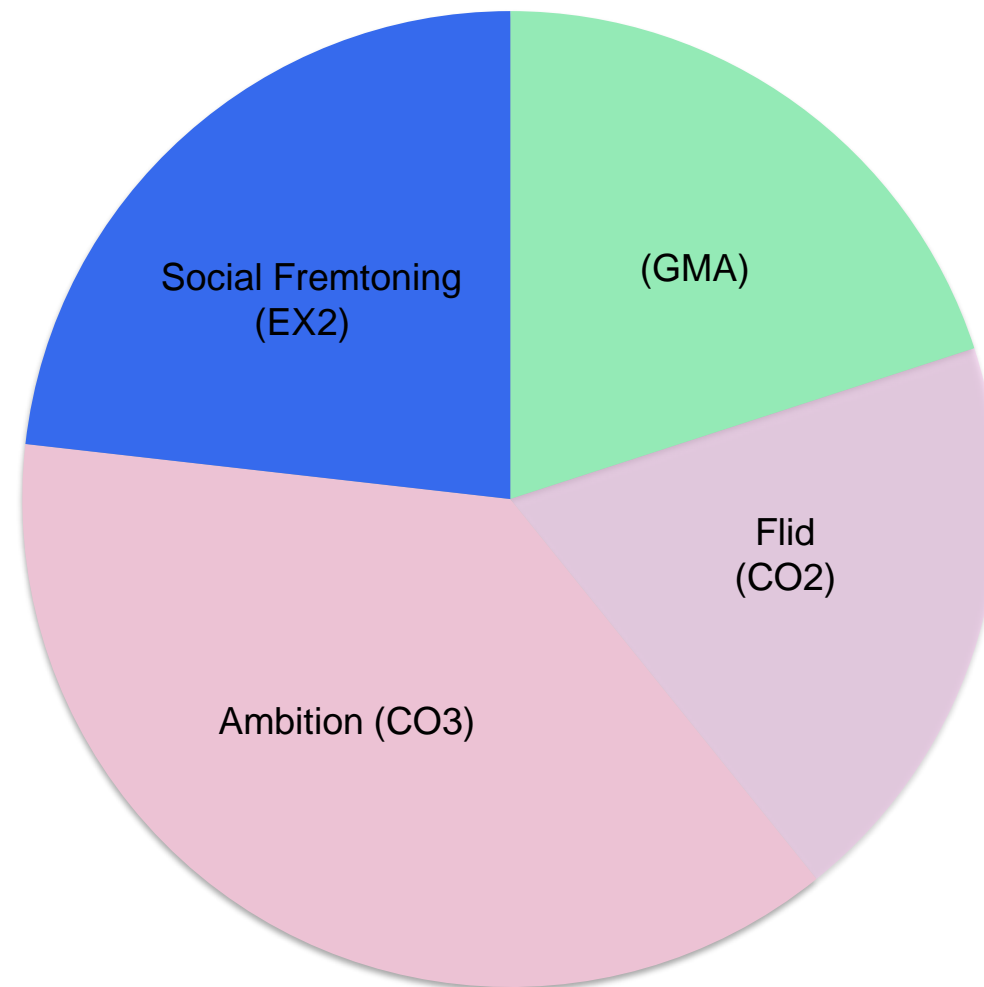


Zero Talent Waste

# Salgsorienteret

## Operationel

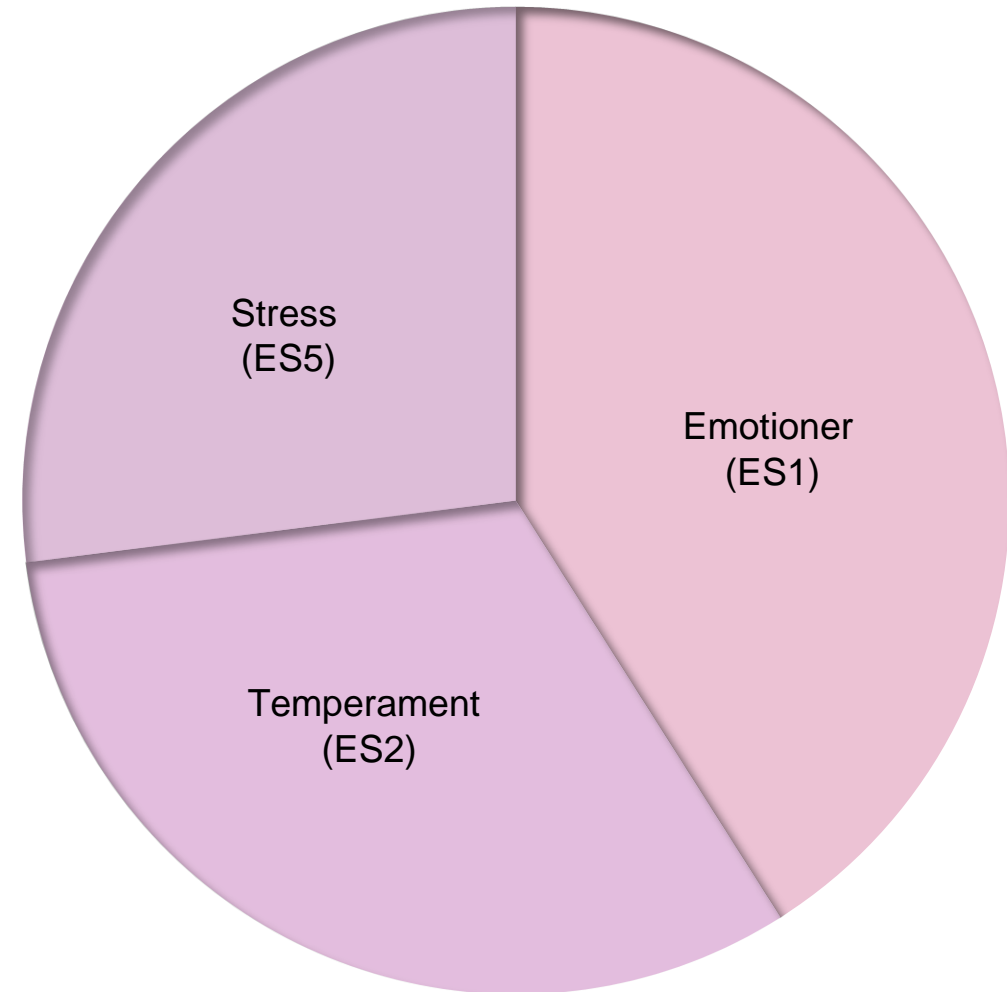
- > Igangsætter, gennemfører og følger op på salgsfremskridt og dialoger med kunder.
- > Bruger konstant tid og energi på at opnå de ønskede resultater.
- > Overvåger systematisk markedet for at identificere, skabe og fastholde en værdi (fra produkter eller tjenester) for specifikke kunder.
- > Er i besiddelse af den nyeste viden om virksomhedens produkter og tjenester, kender konkurrenternes styrker og svagheder



# Ressourcestærke

## Operationel

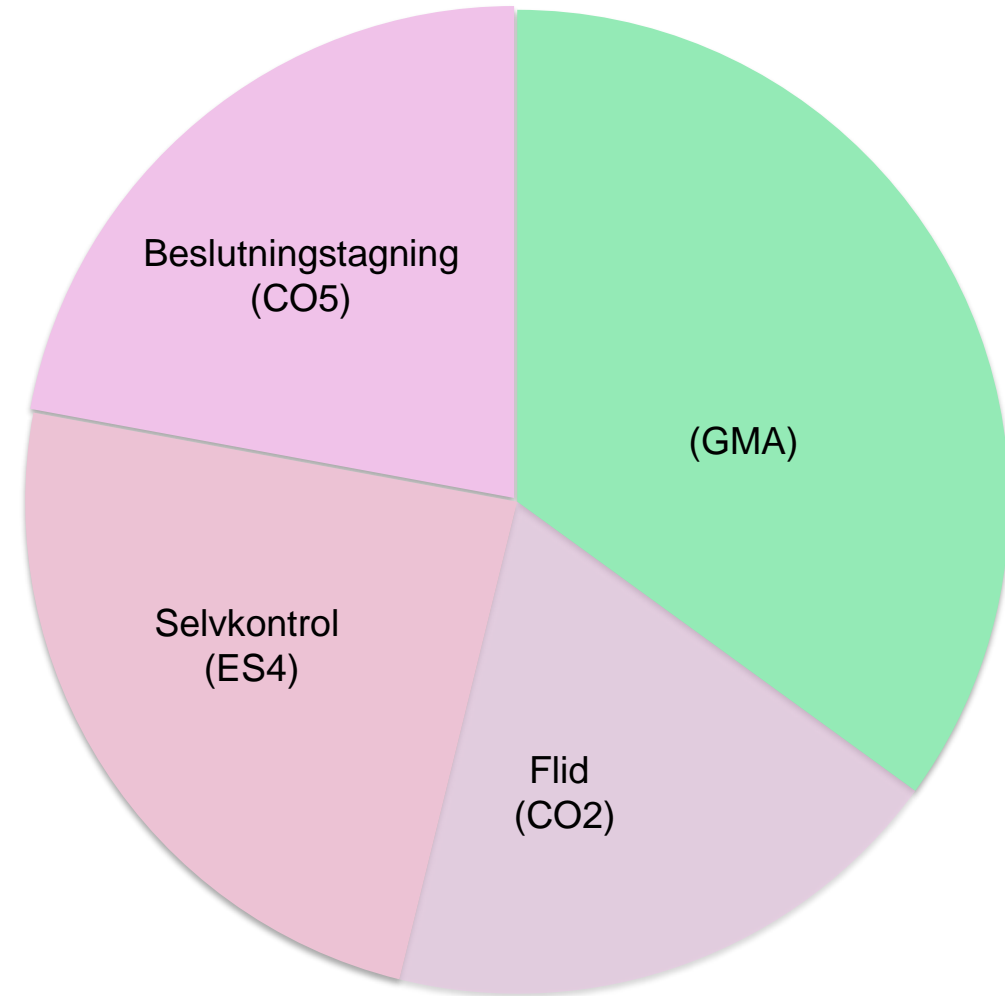
- > Er entusiastisk og positiv, selv i svære situationer.
- > Ændrer hurtigt sin adfærd for at tilpasse den til ændrede omstændigheder.
- > Arbejder konstruktivt under pres og med udsigt til fiasko.
- > Påvirker sine omgivelser snarere end at reagere på dem.



# Planlægger

Operationel

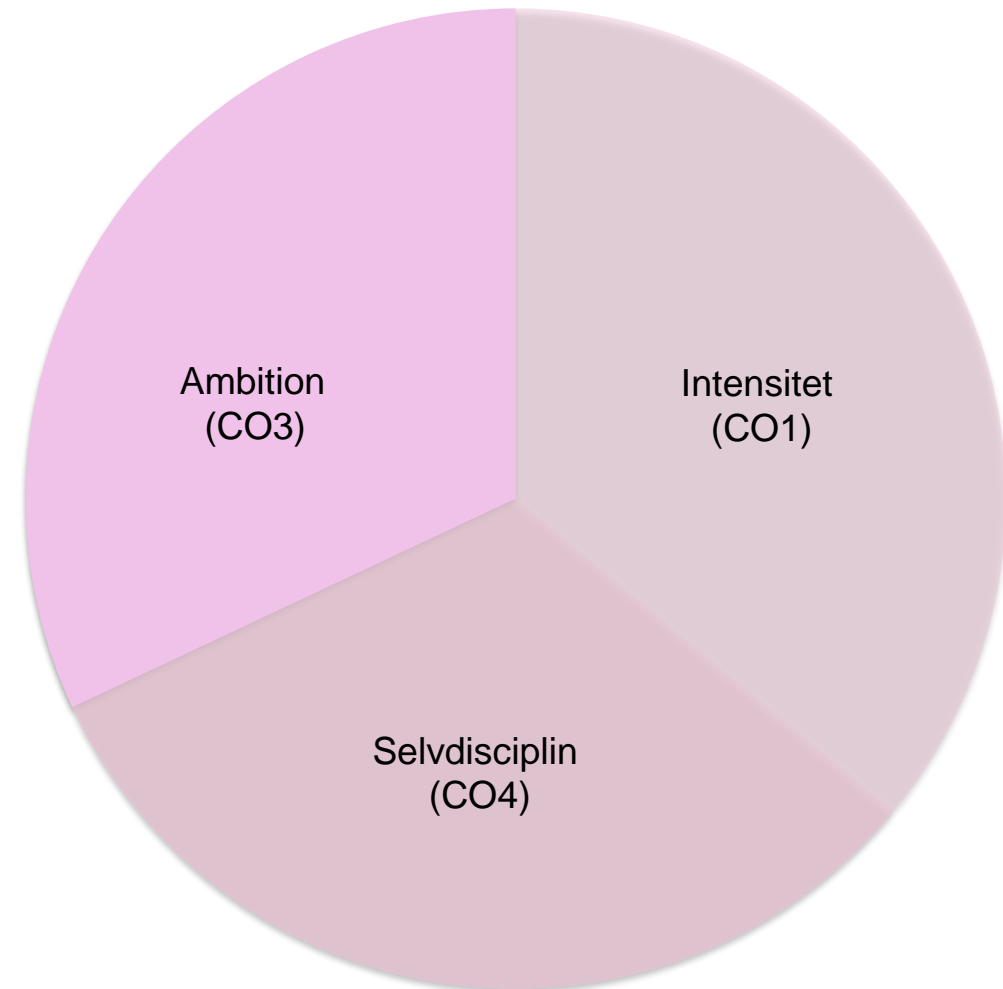
- > Udvikler kort- og langsigtede planer, som er fyldestgørende og realistiske.
- > Foregriber problemer og udvikler beredskabsplaner.
- > Tilpasser kort- og langsigtede mål til helhedsbilledet.
- > Bestemmer benchmark for fremskridt i forhold til enhedens mål og koordinerer ressourcer.



# Resultatorienteret

## Operationel

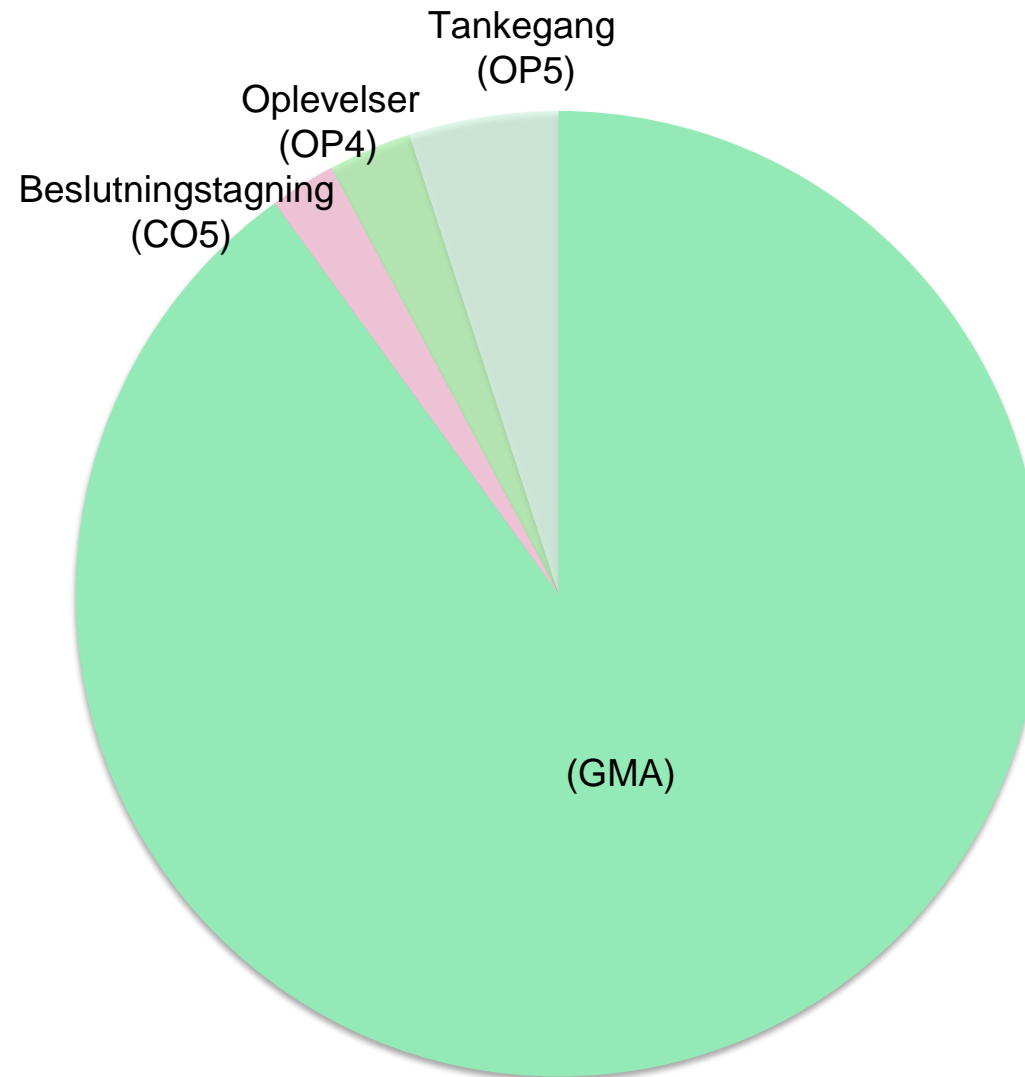
- > Går efter udfordrende mål og arbejder hårdt for at opnå dem.
- > Tilpasser hurtigt og effektivt adfærden for at opfylde et mål, overvinde modstand eller løse en problemstilling.
- > Identificerer og handler i forhold til uløste problemer.
- > Giver indtryk af, at arbejdet haster, har opfyldelse af mål og at få arbejdet gjort ordentligt som højeste prioritet.



# Problemløser

## Strategisk

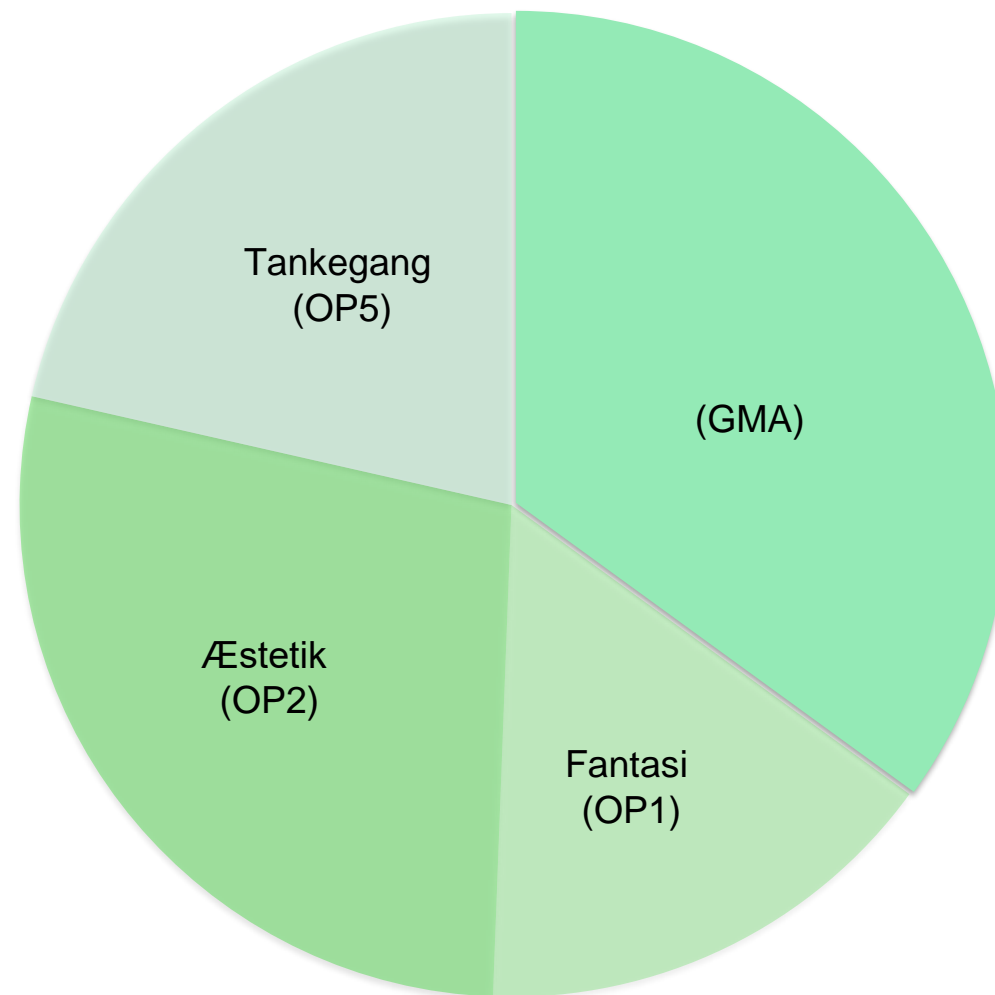
- > Foregriber problemer, analyserer situationer for at identificere ulogiske løsninger og inkonsekvens.
- > Udvikler effektive, fornuftige og operationelle løsninger på problemer.
- > Ser den store sammenhæng og inddrager større perspektiver.
- > Tilegner sig hurtigt ny viden og er i stand til at bruge aktuel viden på fleksible måder.



# Iværksætter

## Strategisk

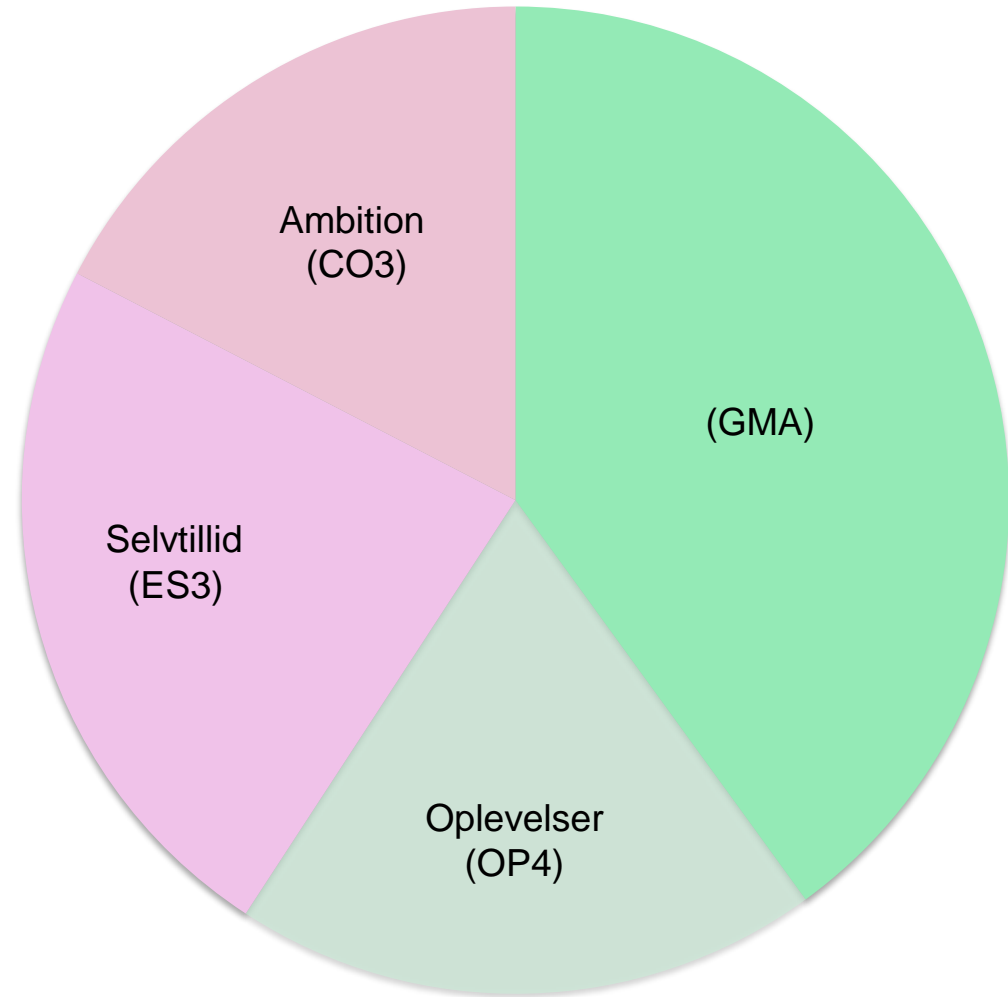
- > Udfordrer status quo og tager føringen ved nye initiativer.
- > Igangsætter, tilpasser og leder forandrings- og udviklingstiltag.
- > Søger efter nye synsvinkler og idéer for at forbedre præstationer og stimulere innovation.
- > Kommunikerer både egne og andres idéer om, hvordan organisationen kan forandres.



# Har forretningsans

## Strategisk

- > Forstår virksomhedens strategier og prioriteringer og bruger denne viden til at opnå målene.
- > Anvender viden om afgørende forretningsparametre og målinger (fx markedet for produkter/tjenester, konkurrence, økonomiske indikatorer, præstationsmålinger).
- > Fokuserer energi og ressourcer på projekter og opgaver, som tilfører værdi.
- > Tager kalkulerede risici for at opnå mål.

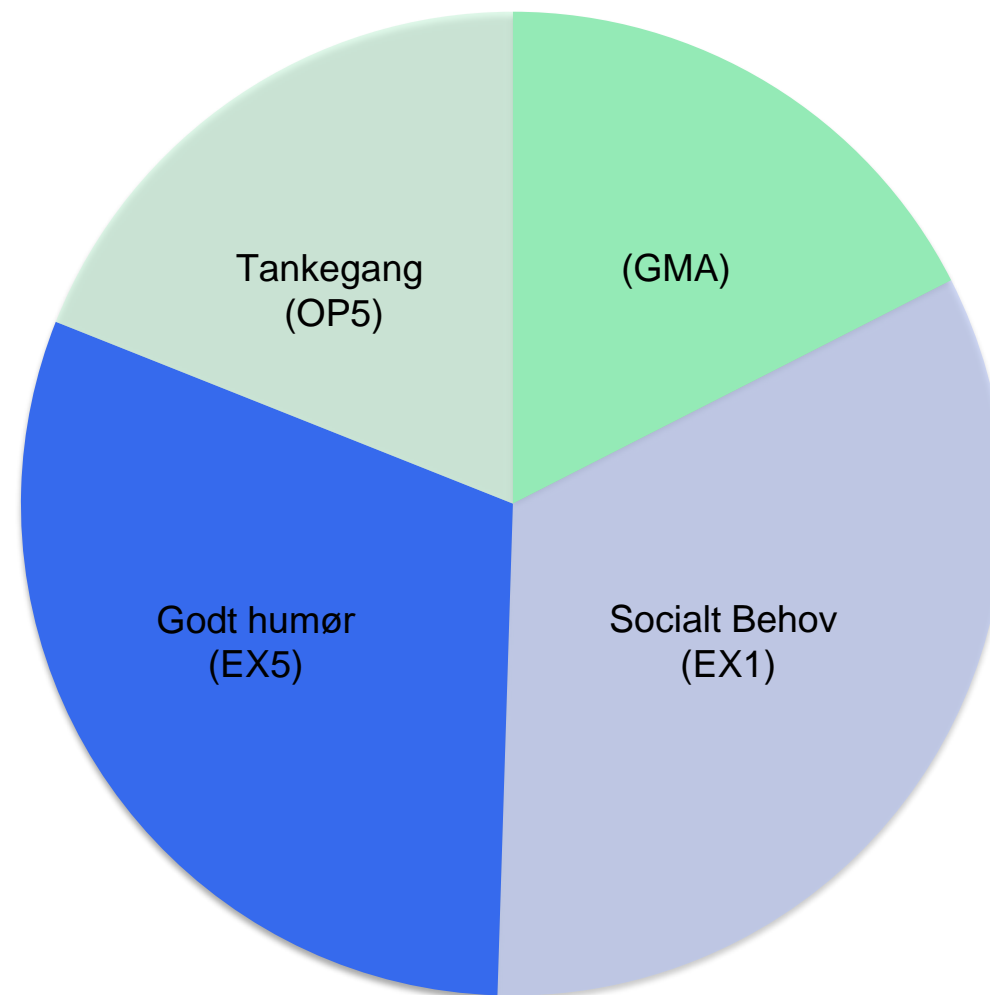




# Kundefokus

## Strategisk

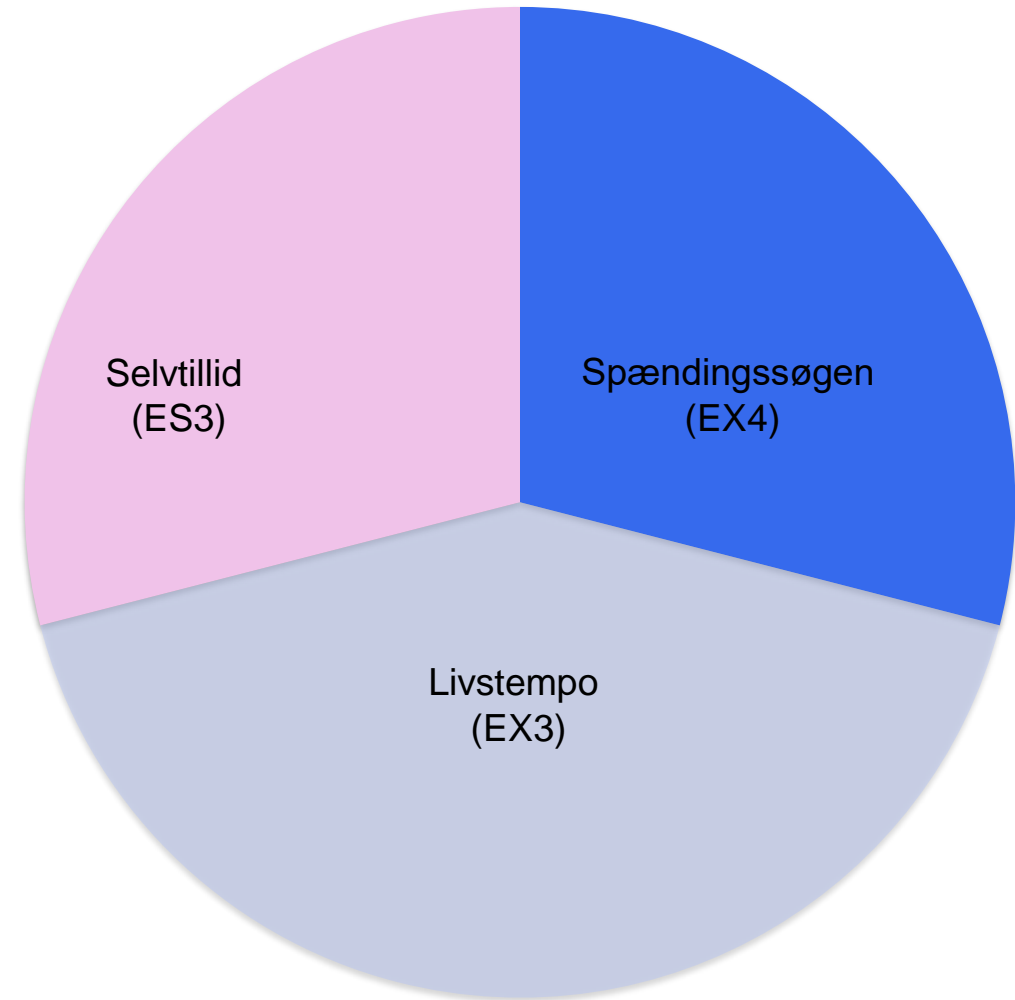
- > Overvejer alle handlinger og beslutninger med hensyn til konsekvenser for kunden.
- > Udviser forståelse for aktuelle og forventede kundebehov ved beslutningstagning.
- > Udvikler innovative idéer og løsninger, som imødekommer kundernes behov og overstiger deres forventninger.
- > Søger feedback fra kunder og bruger dette til at forbedre produkternes kvalitet, serviceydelser og interne procedurer.



# Igangsætter

## Igangsættende

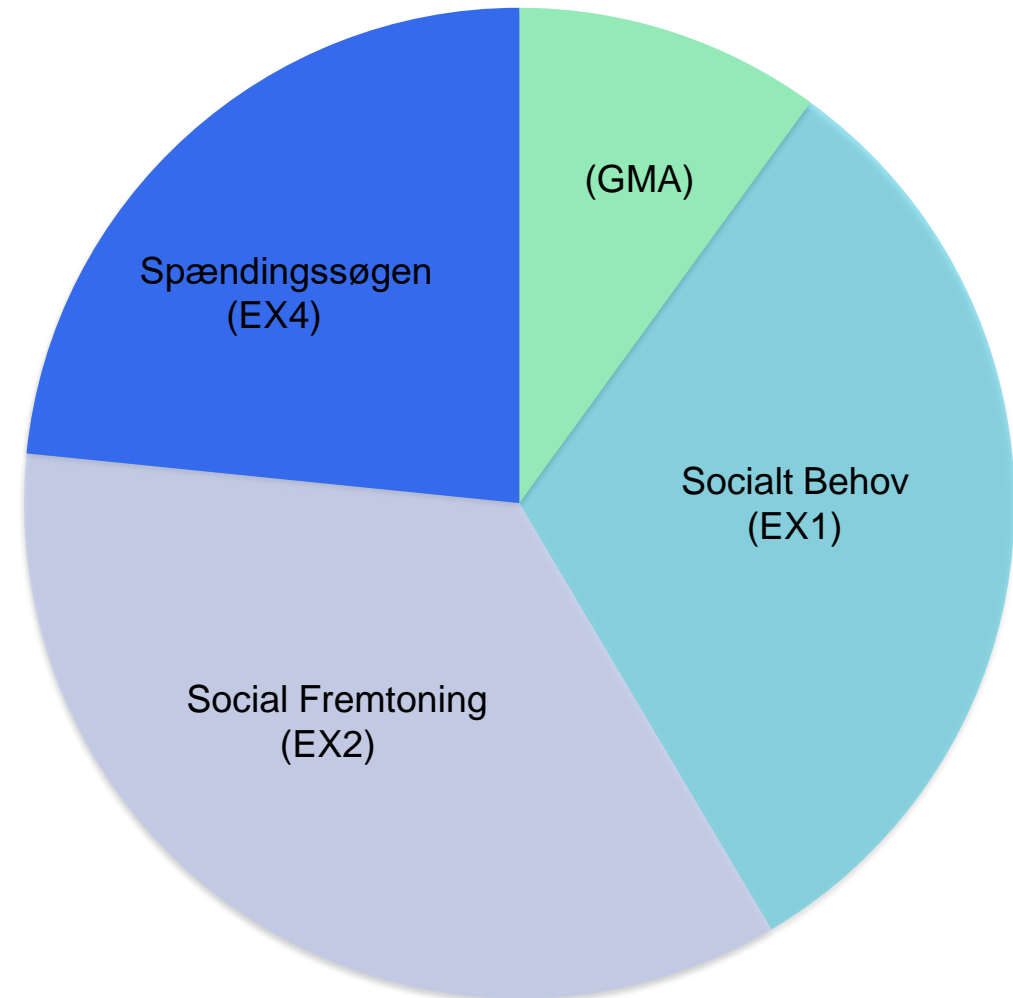
- > Fører an ved nye initiativer i og udenfor eget arbejdsområde.
- > Leder efter nye arbejdsmæssige udfordringer.
- > Handler, når andre tøver.
- > Igangsætter aktiviteter og projekter på egen hånd.



# Meningsdanner

## Igangsættende

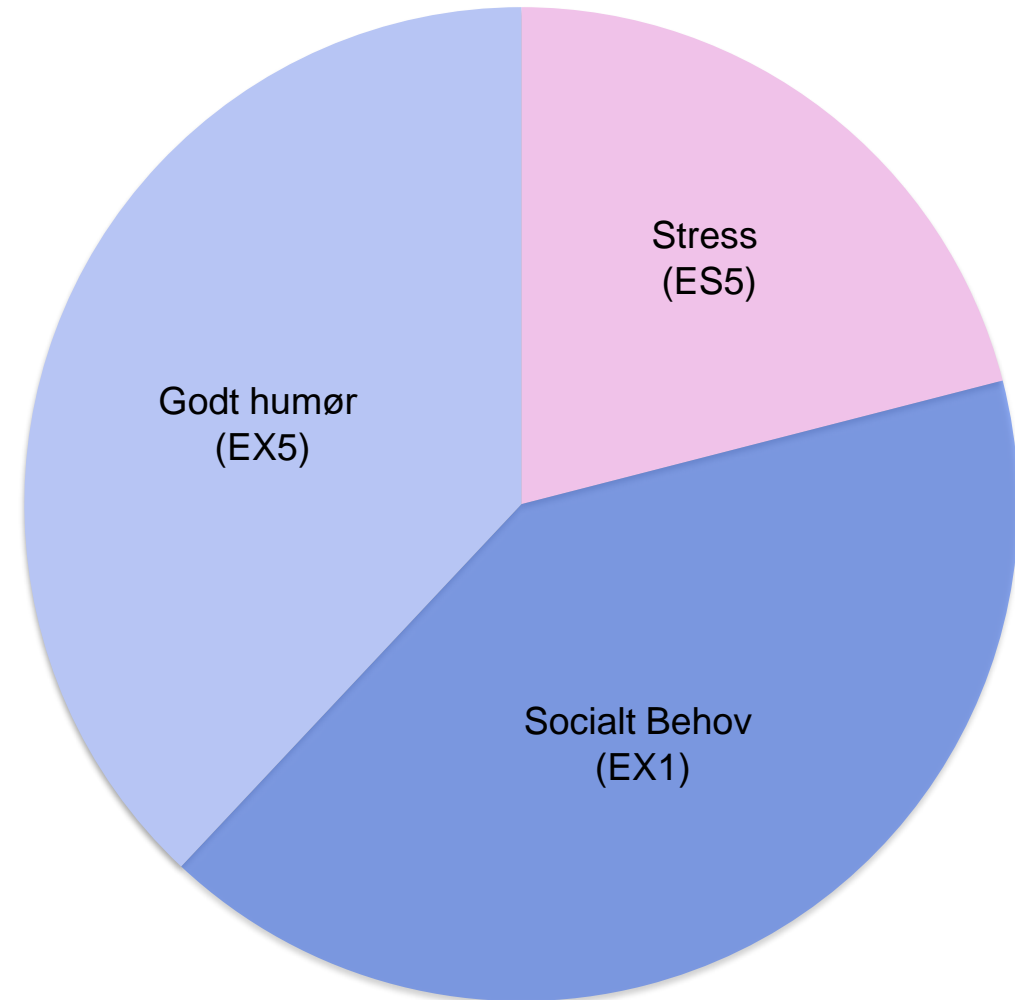
- > Etablerer troværdighed, reagerer troværdigt på udfordringer og udstråler energi i samspil med andre.
- > Fremkalder ændringer af andres holdninger eller adfærd ved at advokere for vigtige spørgsmål/beslutninger.
- > Påvirker den øverste ledelses beslutninger ved at påpege andre løsninger.
- > Sørger for planlægning af projekter og får folk til at samarbejde og handle ved at sætte høje præstationsstandarder.



# Netværker

## Igangsættende

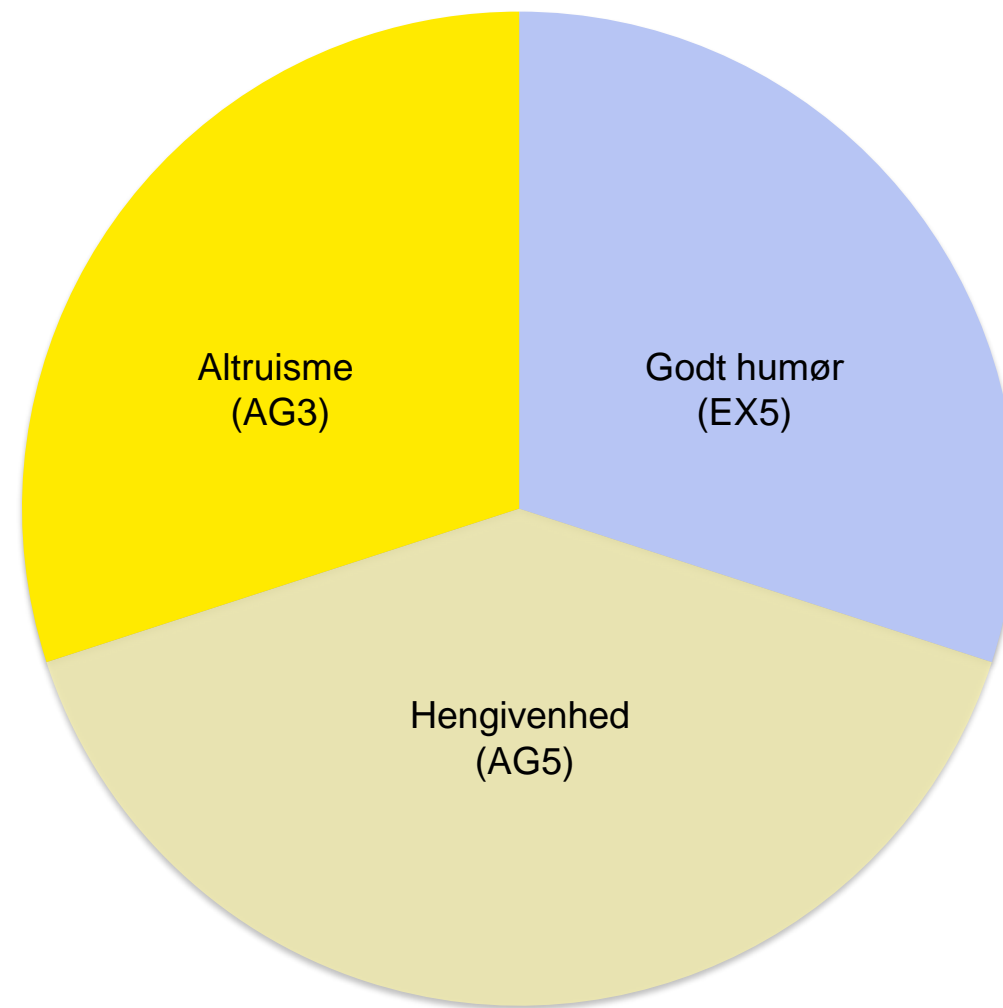
- > Leder hele tiden efter måder at opnå troværdighed, tillid og indflydelse på gennem målrettede kunderelationer.
- > Får andre til at samarbejde, uanset om det er underordnede eller overordnede.
- > Henvender sig til andre for at udvikle nye relationer eller for at styrke de eksisterende.
- > Relaterer sig til andre på en åben, anerkendende måde og får andre til at føle sig godt tilpas.



# Serviceorienteret

## Mulighedsskabende

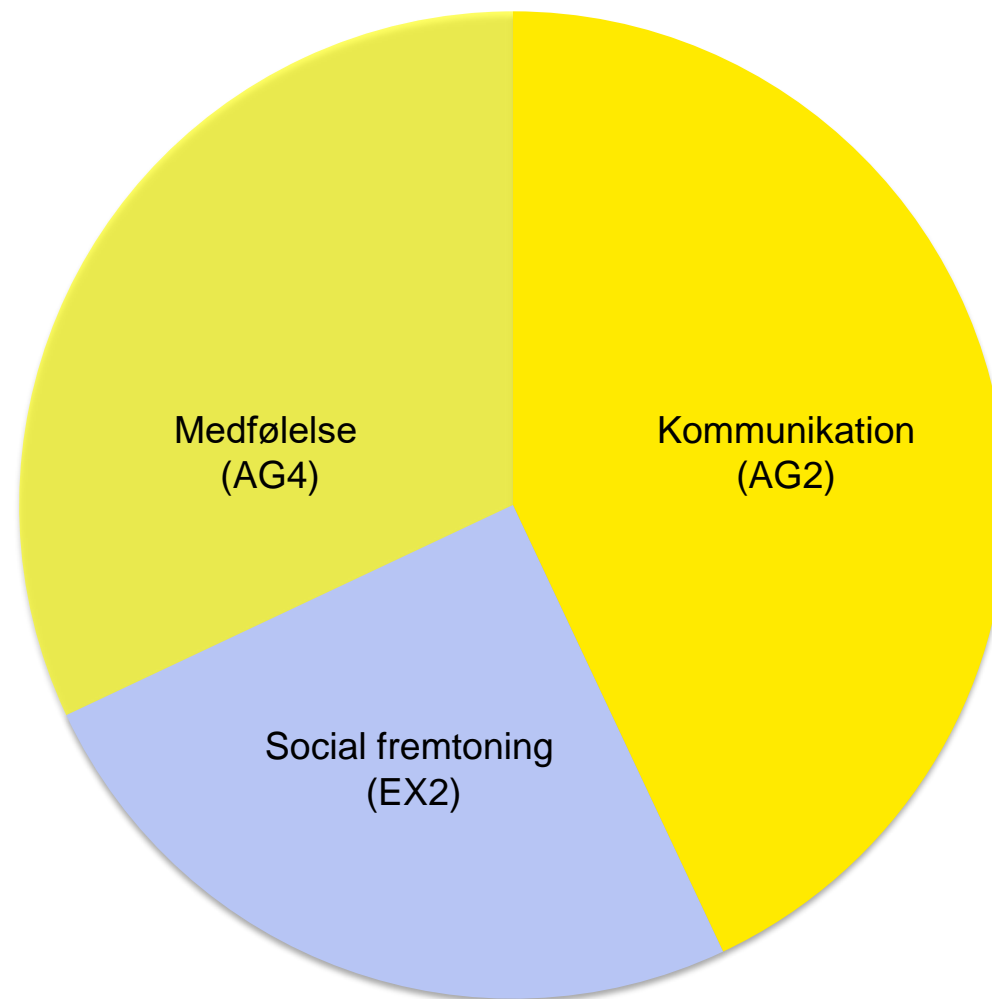
- > Prioriterer kundetilfredshed højere end alt andet, herunder udgiftskontrol.
- > Udviser ægte interesse for klienter/kunder og deres problemer.
- > Hjælper med at løse kunderelaterede problemer, også før kunden beder dem om det.
- > Synlig og nem at komme i kontakt med for kunden.



# God kommunikator

## Mulighedsskabende

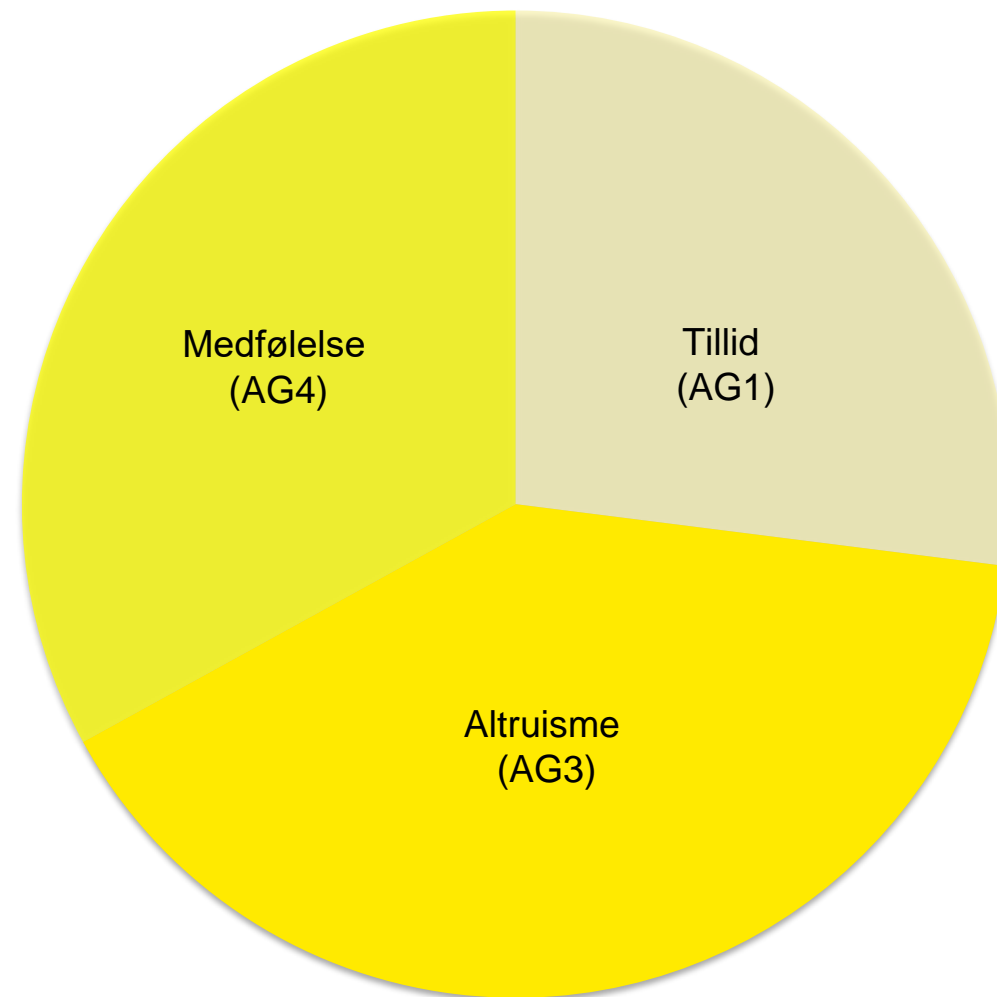
- > Formidler information klart og letforståeligt, både mundtligt og skriftligt.
- > Lytter aktivt, prøver først at forstå og dernæst at blive forstået.
- > Holder andre informerede, giver specifik og konstruktiv feedback.
- > Håndterer problemer på en åben og ærlig måde, når de forelægges, snarere end senere og i en anden sammenhæng.



# Holdspiller

## Mulighedsskabende

- > Fremmer teamets effektivitet ved at understøtte og bygge videre på andres idéer.
- > Deler information og ekspertise for at opnå de ønskede resultater.
- > Samarbejder snarere end at arbejde individuelt eller konkurrencepræget, deler ansvar og tager fat på at hjælpe gruppen med at få opgaven klaret.
- > Finder kompromiser, identificerer andres behov for at strukturere vind-vind-løsninger.



# Lærer kontinuerligt

## Mulighedsskabende

- > Lærer af erfaringer og andres feedback.
- > Udvikler betydelige kompetencer/præstationsevner over tid.
- > Ændrer adfærd på grundlag af feedback fra andre.
- > Bevidst om egne styrker og svagheder og om, hvornår andres hjælp er nødvendig for at få arbejdet udført effektivt.

