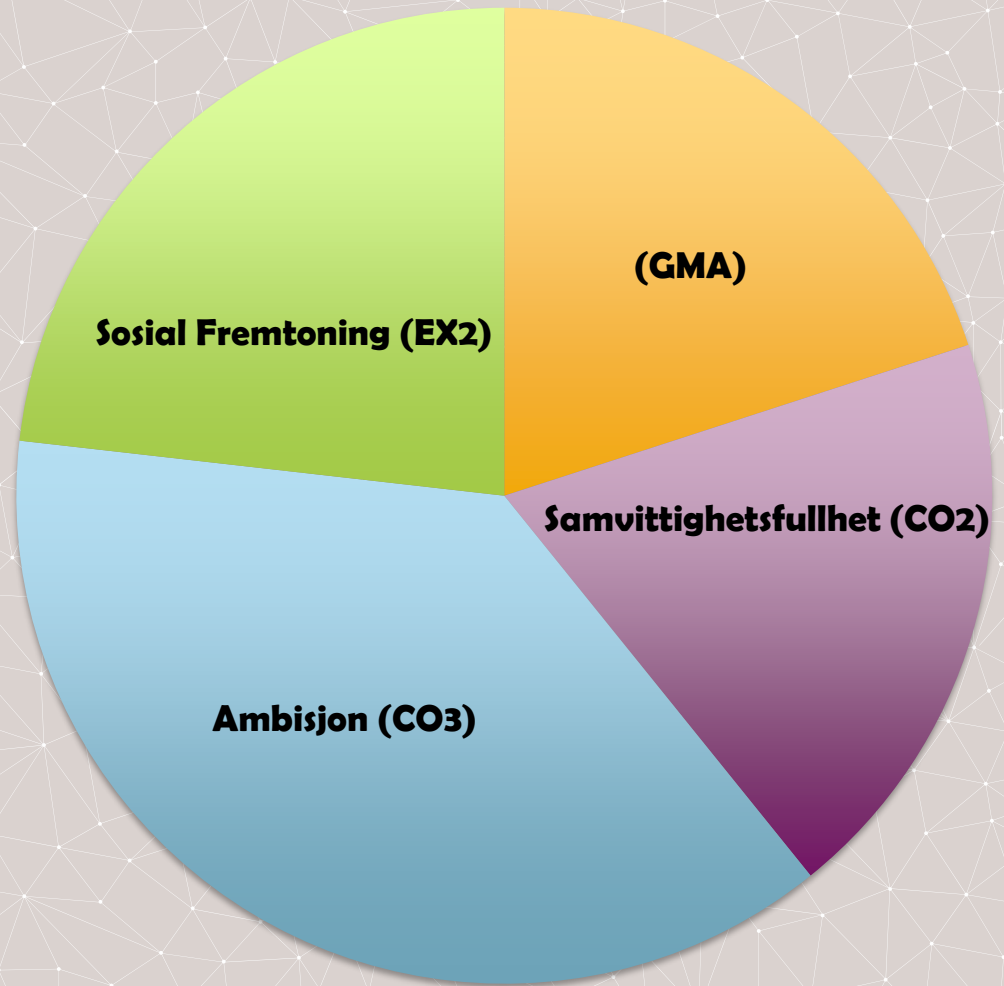


# Salgsorientert

## Operative

### Atferd

- > Initierer, håndhever og følger opp salgsprosesser og kundedialog.
- > Dedikerer tid og energi på en konsekvent måte for å oppnå ønskede resultater.
- > Følger systematisk med på markedet for å identifisere, skape og forankre verdi (fra produkter eller tjenester) for spesifikke kunder.
- > Besitter oppdatert kunnskap om organisasjonens produkter og tjenester; kjenner konkurrentenes styrker og svakheter.

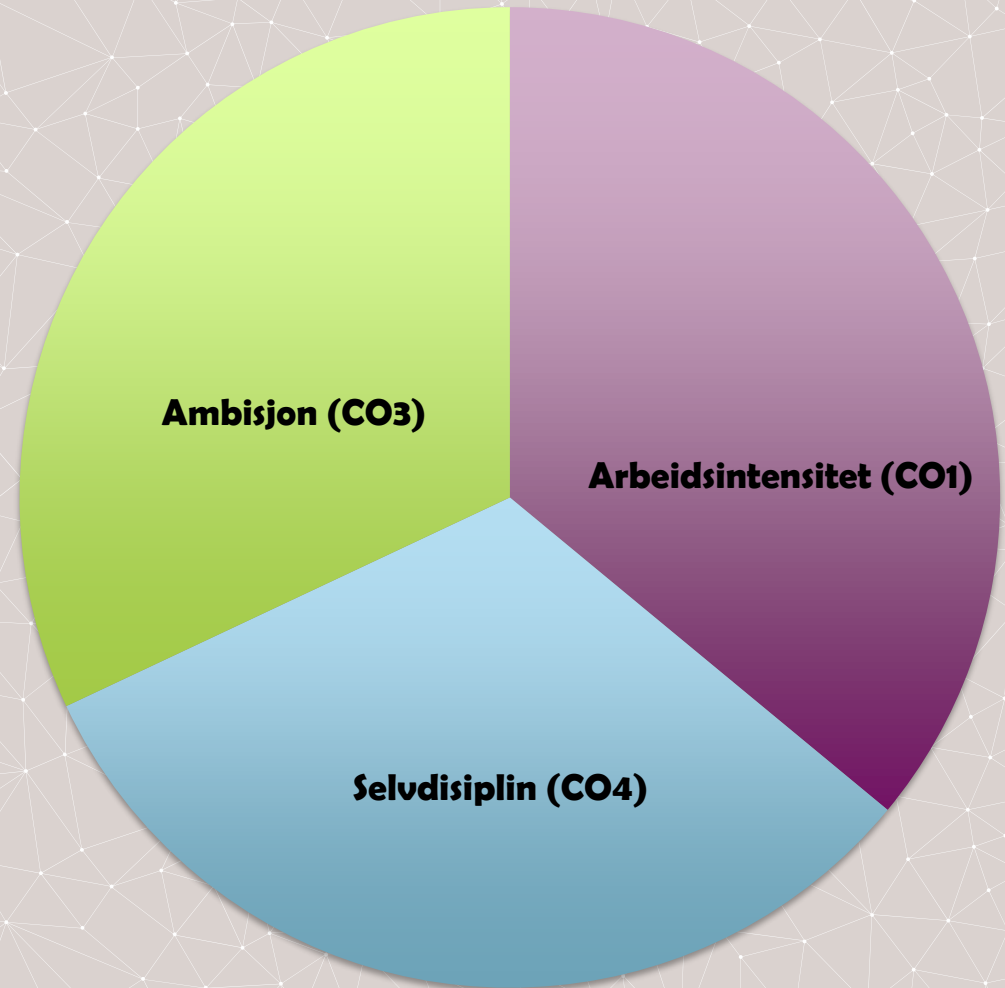


# Resultatorientert

## Operative

### Atferd

- > Setter utfordrende mål og jobber hardt for å nå dem.
- > Tilpasser atferd raskt og effektivt for å nå mål, overvinne motgang, eller løse en utfordring.
- > Identifiserer og handler på uløste problemstillinger.
- > Formidler en følelse av hastverk; gir høyeste prioritet til måloppnåelse og det å få jobben gjort på en ryddig måte.

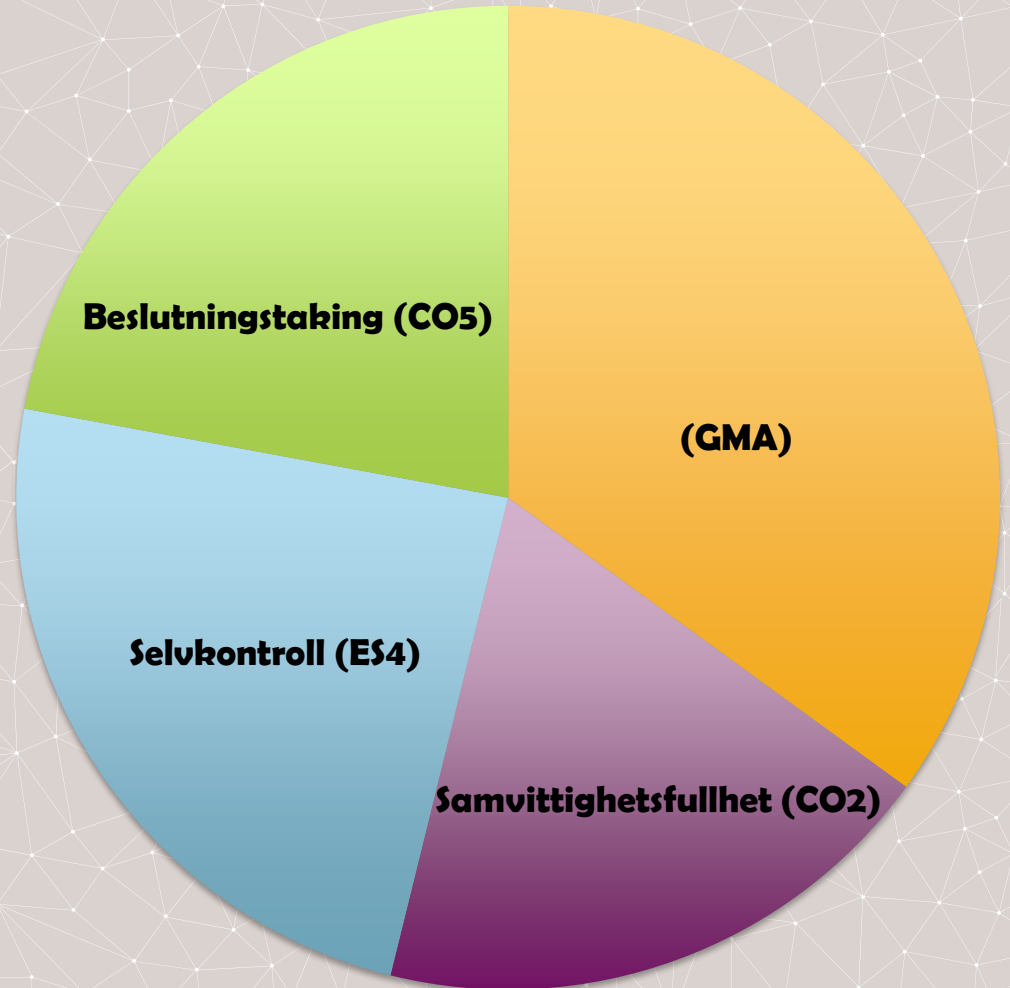


# Planlegging

## Operative

### Atferd

- > Utvikler kort- og langsiktige planer som er både omfattende og realistiske
- > Forutser problemer og utvikler alternative planer.
- > Integrerer kortsiktige og langsiktige mål i det store bildet.
- > Oppfølging av arbeidets progresjon og koordinere ressurser deretter.

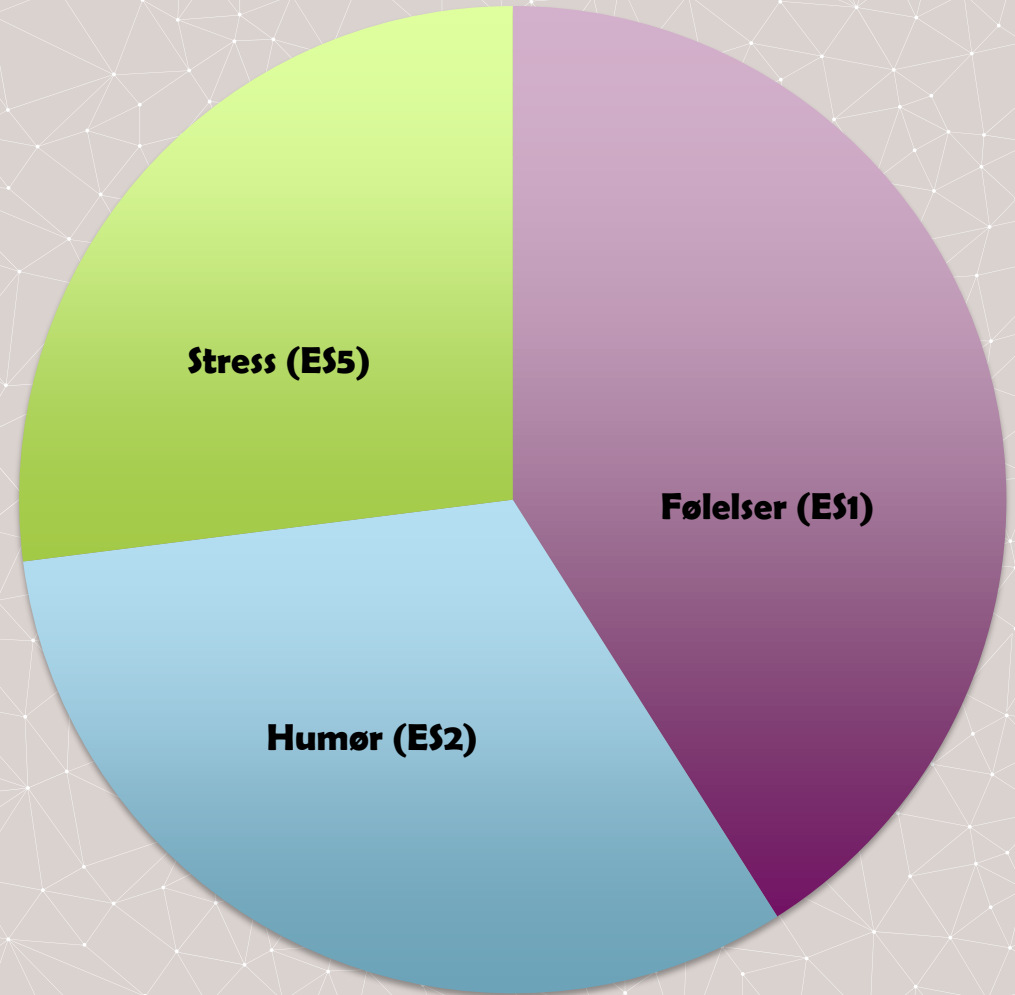


# Pågangsmot

## Operative

### Atferd

- > Er positiv og entusiastisk, selv i vanskelige situasjoner.
- > Tilpasser atferd rask, og er dyktig til å omstille seg etter omstendighetene.
- > Arbeider konstruktivt under press og når han/hun møter motgang.
- > Påvirker miljøet heller enn å reagere på det.

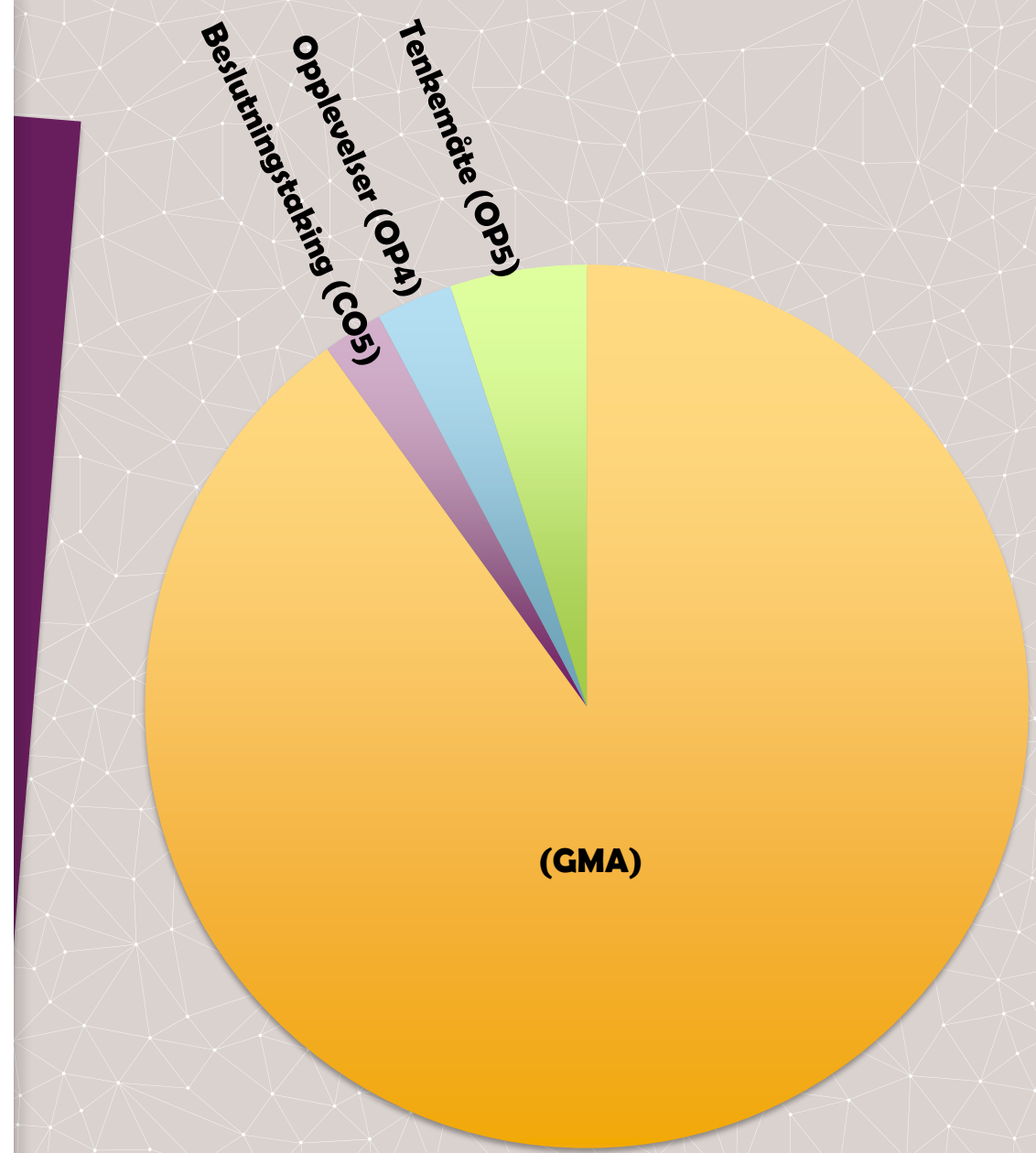


# Problemløser

## Strategiske

### Atferd

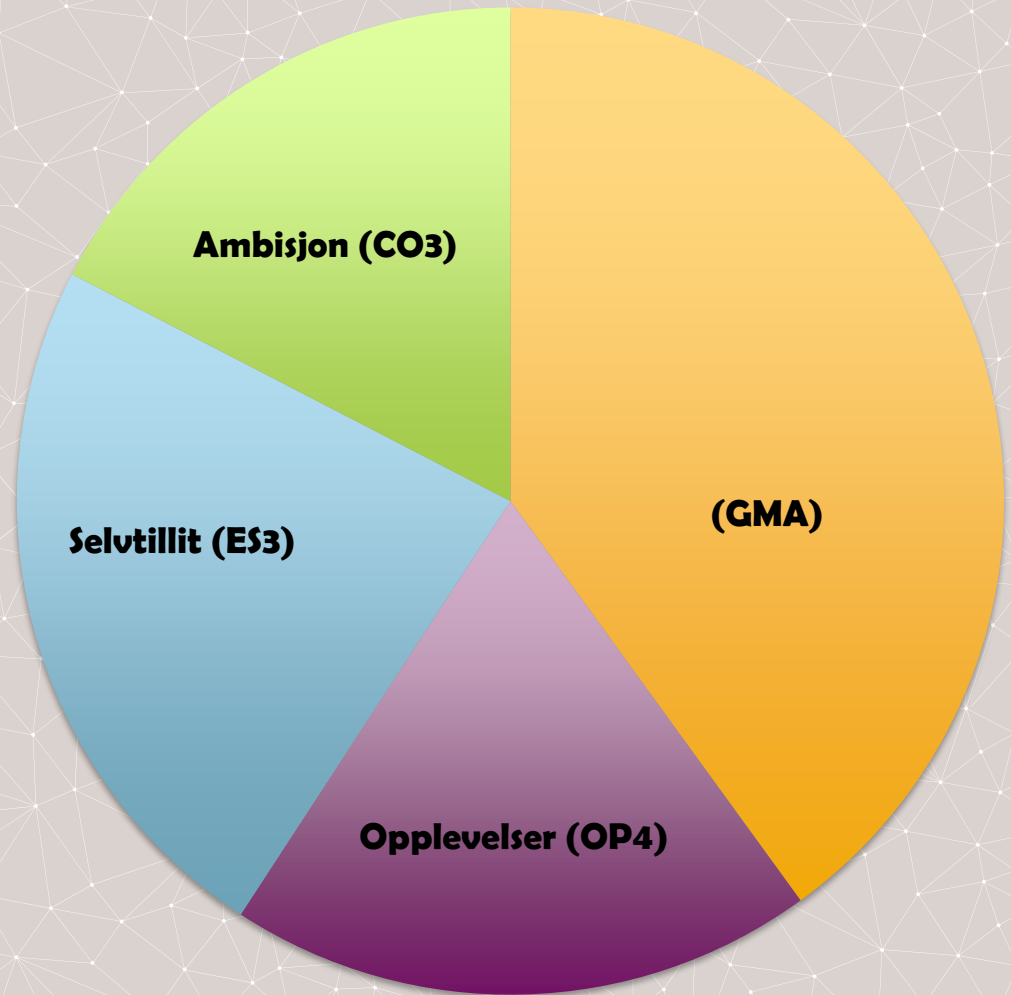
- > Er god til å forutse problemer og identifisere ulogiske løsninger og selvmotsigelser.
- > Utvikler effektive, fornuftige og praktiske løsninger på problemer.
- > Ser det store bildet og tar generelle hensyn i betraktning.
- > Tar raskt til seg ny kunnskap, og er i stand til å bruke eksisterende kunnskap på nye måter.



# Forretningsforståelse

## Strategiske Atferd

- > Forstår virksomhetens strategier og prioriteringer, og bruker kunnskapen til å oppnå mål.
- > Bruker kunnskap om sentrale forretningsdrivere og vurderingskriterier (f.eks produkter/tjenester på markedet, konkurrenter, finansielle indikatorer, ytelsesmålinger).
- > Fokuserer energi og ressurser på prosjekter og oppgaver som tilfører verdi.
- > Tar kalkulert risiko for å oppnå mål.

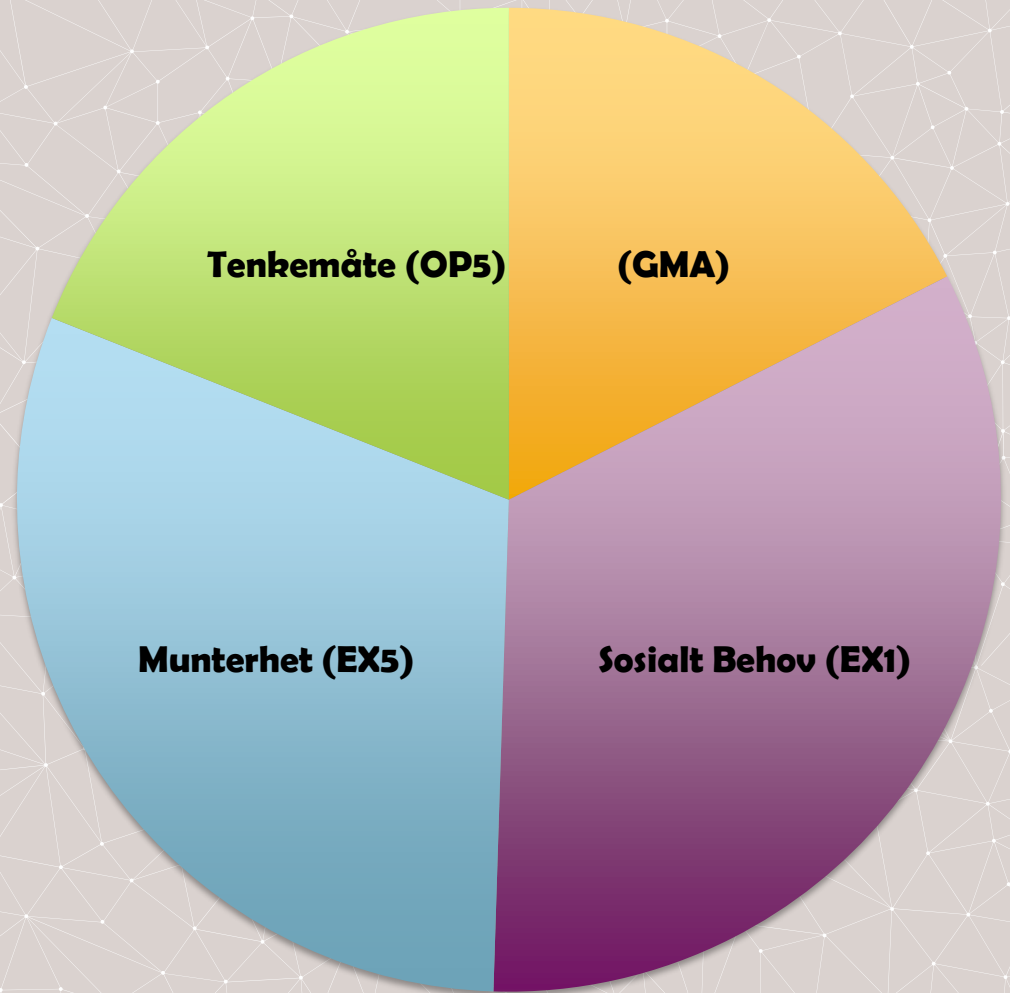


# Kundeorientert

## Strategiske

### Atferd

- > Vurderer hver handling og avgjørelse opp mot dens innvirkning på kunden.
- > Demonstrerer forståelse av nåværende og forventede kundebehov i beslutningsprosesser.
- > Kommer opp med innovative ideer og løsninger som er rettet mot og overgår kundens behov og forventninger.
- > Søker tilbakemelding fra kunder og bruker det til å forbedre kvaliteten på produkter, tjenester og interne prosesser.

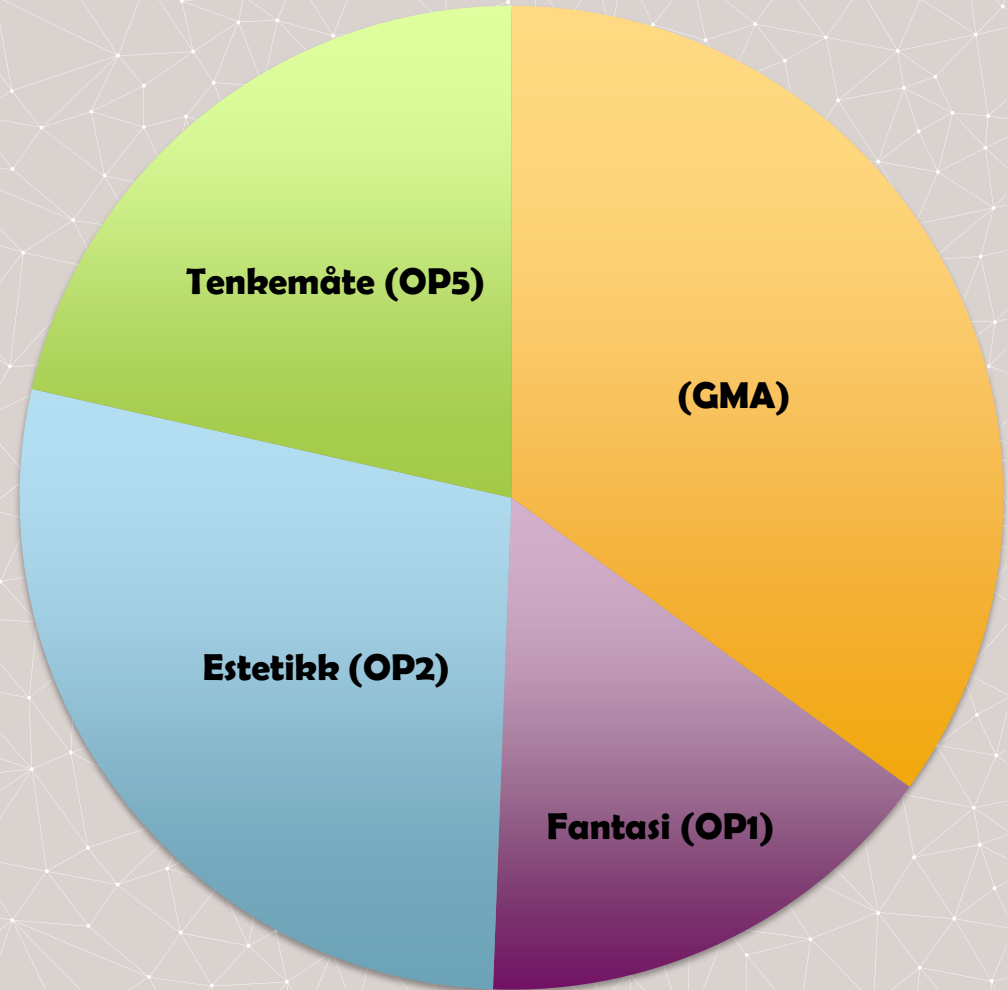


# Gründerånd

## Strategiske

### Atferd

- > Utfordrer status quo og fremmer nye initiativ.
- > Iverksetter, tilpasser, og forvalter endrings- og utviklingsarbeid.
- > Søker nye perspektiver og ideer for å forbedre ytelse og stimulere til nytenkning.
- > Kommuniserer både egne og andres ideer om hvordan organisasjonen kan endres.



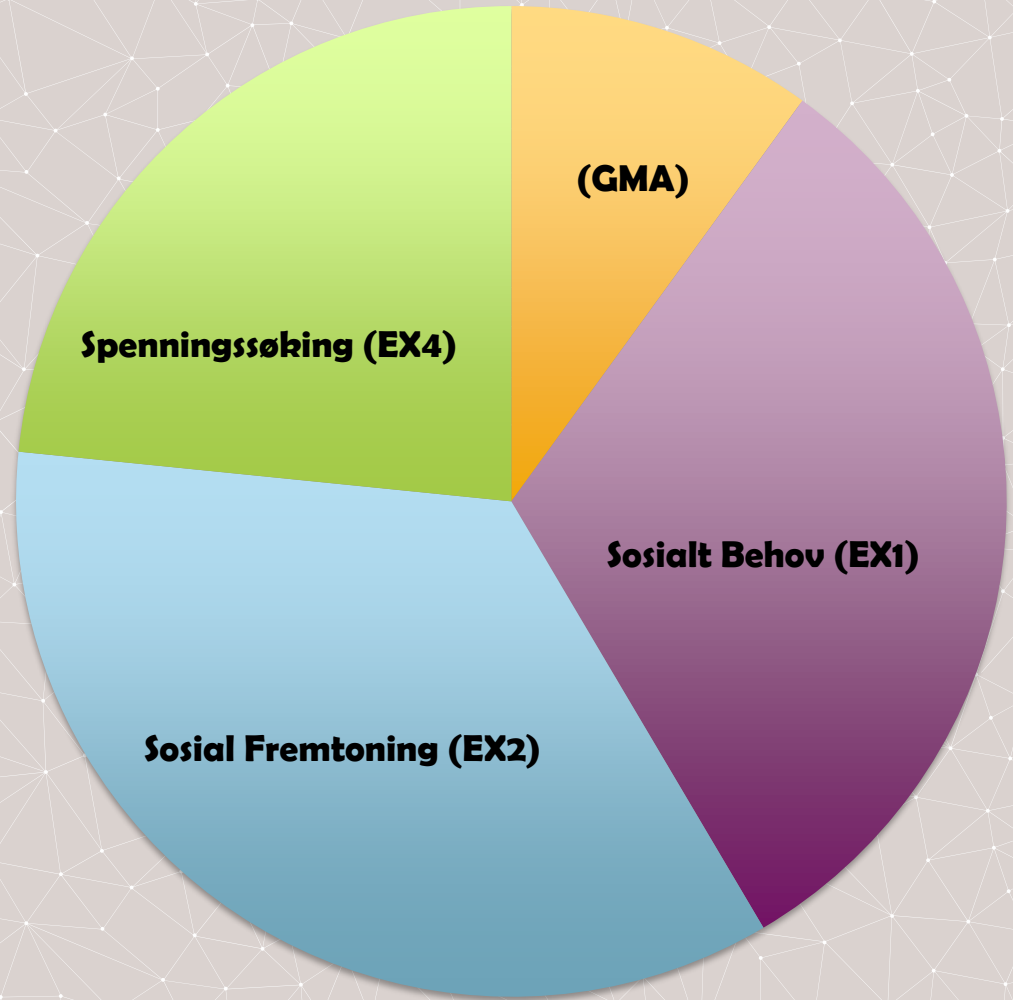


# Innflytelse

## Drivende

### Atferd

- > Etablerer troverdighet; møter utfordringer på en overbevisende måte, og formidler energi i interaksjoner med andre.
- > Endrer andres posisjoner og atferd ved å tale for kritiske utfordringer/avgjørelser.
- > Påvirker beslutningene til ledere på høyere nivå i organisasjonen ved å foreslå ulike løsninger.
- > Gir prosjekter retning, og motiverer til samarbeid og samhandling på en positiv

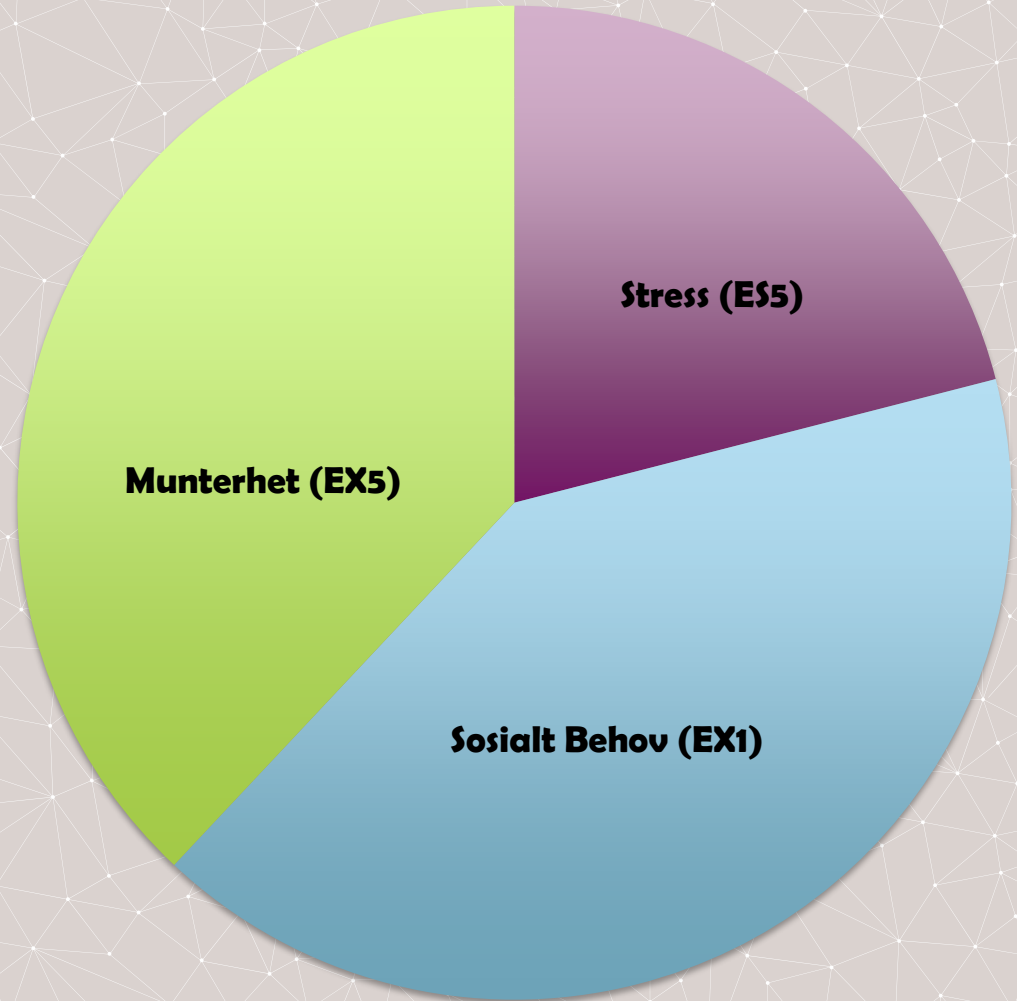


# Relasjonsbygger

## Drivende

### Atferd

- > Søker stadig etter veier til å etablere troverdighet, tillit og innflytelse hos utvalgte kunder.
- > Samarbeider med andre på tvers av etablerte rapporteringslinjer.
- > Tilnærmer seg andre for å utvikle nye relasjoner eller styrke eksisterende.
- > Relaterer til andre på en åpen og aksepterende måte, og får andre til å føle seg velkommen.

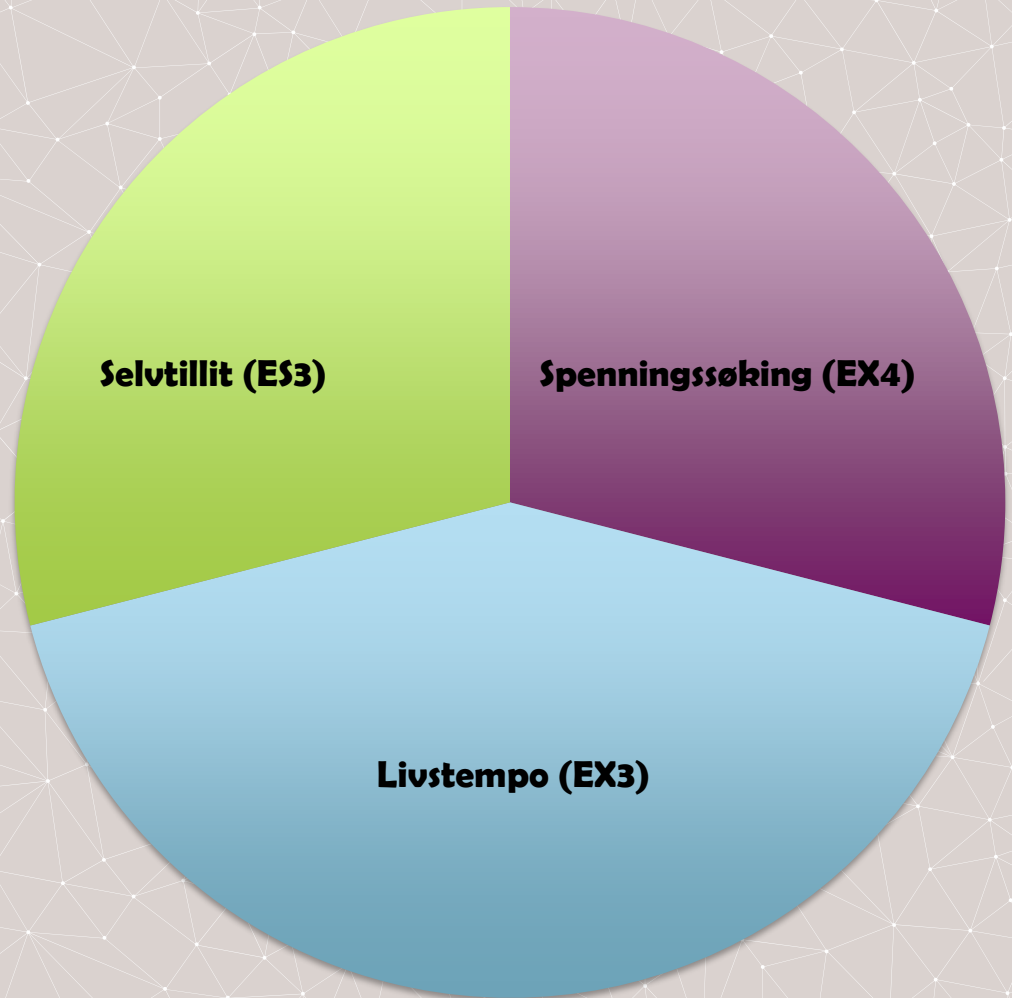


# Initiativtaker

## Drivende

### Atferd

- > Går i bresjen for nye tiltak innenfor og utenfor jobbens rammer.
- > Søker nye utfordringer på jobben.
- > Handler når andre nøler.
- > Initierer aktiviteter og prosjekter uten behov for støtte fra andre.

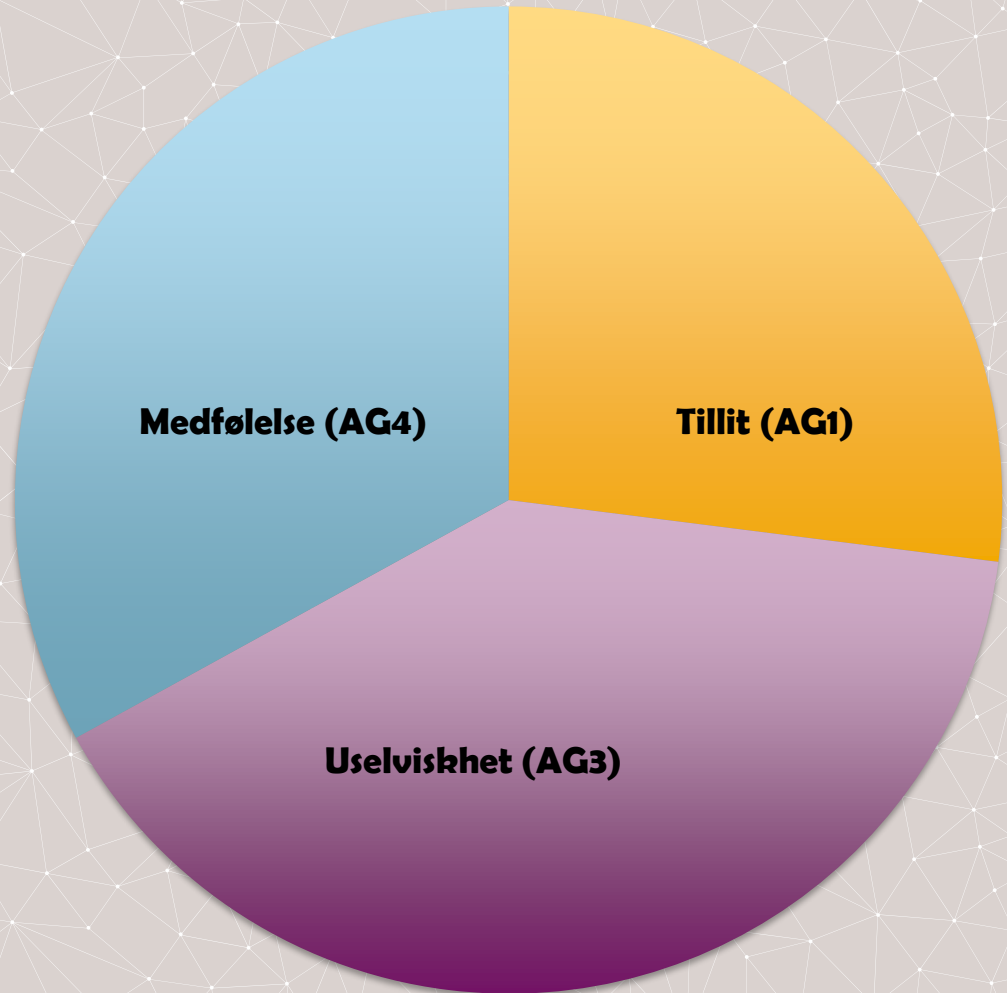


# Lagspiller

## Muliggjørende

### Atferd

- > Fremmer effektivitet i grupper ved å tilrettelegge for og bygge på andres ideer.
- > Deler informasjon og ekspertise for å oppnå ønsket resultat.
- > Foretrekker samarbeid i motsetning til individuelt eller konkurranserettet arbeid, deler ansvar og hjelper gruppen for å få jobben gjort.
- > Finner frem til kompromisser, identifiserer andres behov for å skape vinn-vinn situasjoner.

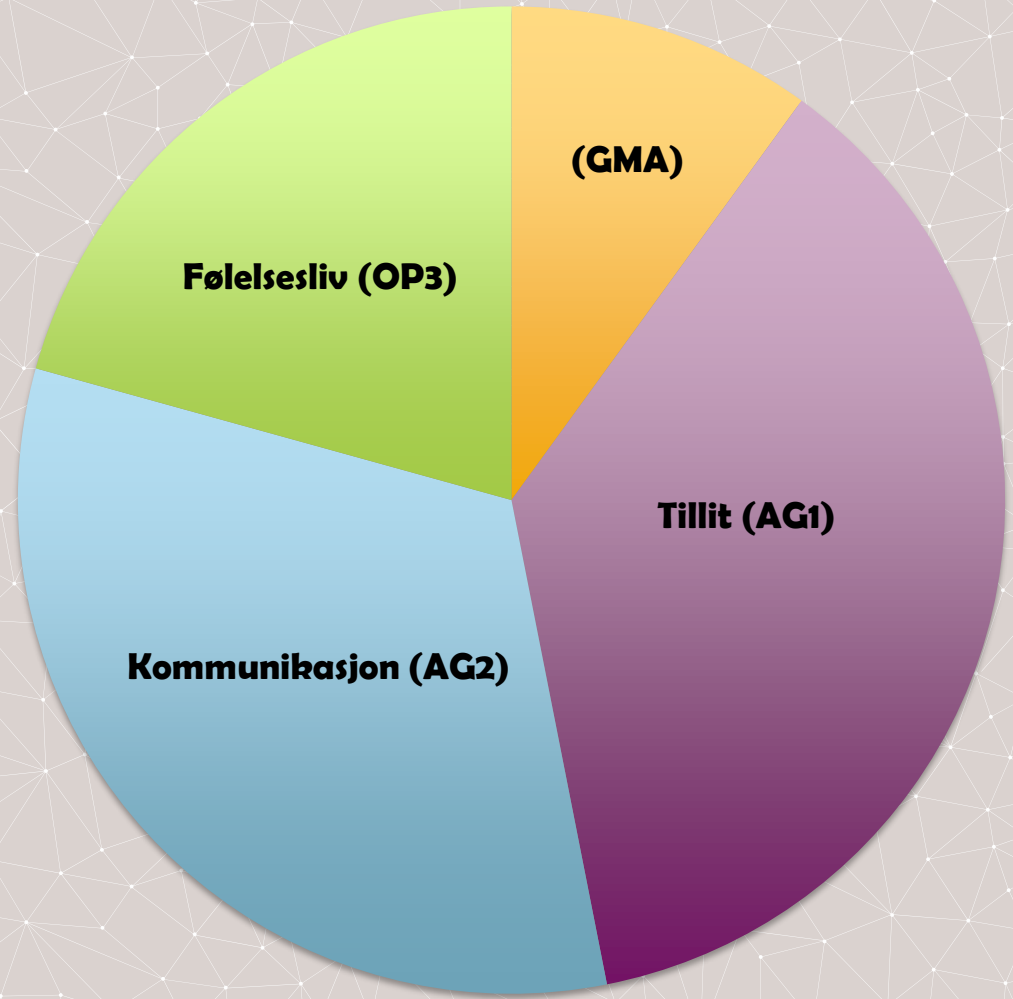


# Lærevillig

## Muliggjørende

### Atferd

- > Lærer av erfaringer og tilbakemeldinger fra andre.
- > Utvikler betydelig kompetanse over tid.
- > Tilpasser atferd basert på tilbakemeldinger fra andre.
- > Er bevisst egne styrker og svakheter; er oppmerksom på når det er nødvendig med hjelp fra andre for å utføre jobben effektivt.

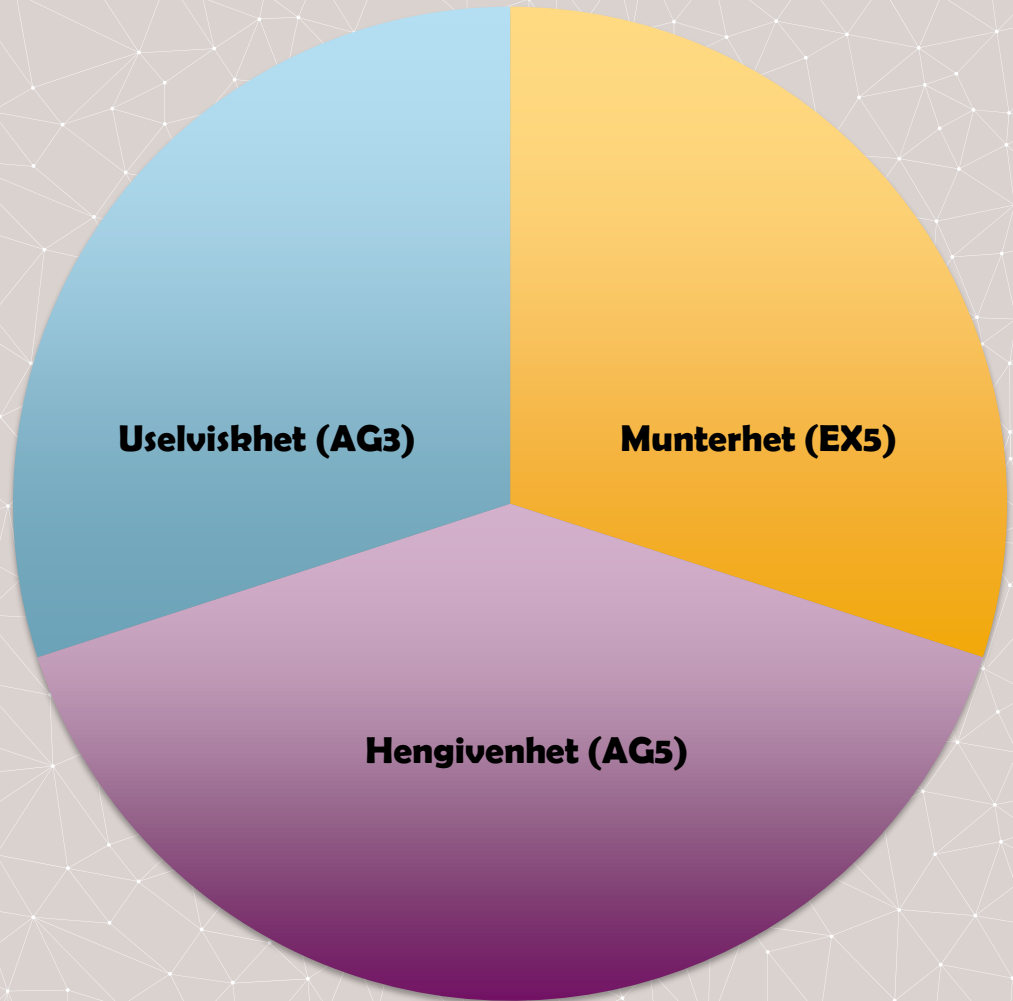


# Serviceinnstilt

## Muliggjørende

### Atferd

- > Prioriterer kundetilfredshet over alt annet, inkludert kostnadskontroll.
- > Viser oppriktig interesse for kunder og deres bekymringer.
- > Hjelper til med å løse kunderelaterte problemer - selv før man blir bedt av kunden om å gjøre det.
- > Er synlig og lett å tilnærme seg for kunder.



# God kommunikator

## Muliggjørende

### Atferd

- > Formidler informasjon med klarhet og letthet, både muntlig og skriftlig.
- > God til å lytte; søker først å forstå og deretter å bli forstått.
- > Holder andre informert; gir konkret og konstruktiv tilbakemelding.
- > Løser utfordringer på en åpen og ærlig måte når de dukker opp, heller enn å utsette dem til senere.

