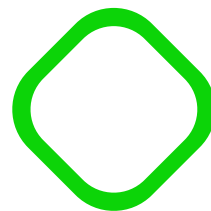


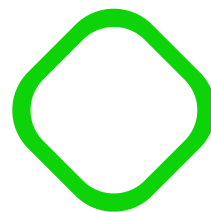
STRATEGISKA

Förändrar, Utvecklar, Ser
långsiktigt



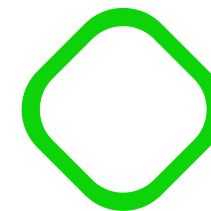
PROBLEMLÖSNING

*Förutser problem och analyserar situationer för att identifiera ologiska lösningar och inkonsekvens. *Utverkar effektiva, förnuftiga och genomförbara lösningar.
*Ser till helheten och tar hänsyn till helheten.
*Lär in ny kunskap snabbt och använder befintlig kunskap flexibelt.



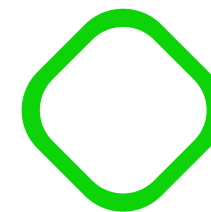
FÖRÄNDRINGSAGENT

*Utmanar status quo och verkar för nya satsningar. *Initierar, anpassar och hanterar förändrings- och utvecklingsinsatser.
*Söker ny perspektiv och idéer för att stimulera innovation.
*Förmedlar egna och andras idéer om hur organisationen kan förändras.



AFFÄRSMÄSSIGHET

*Förstår strategier och prioriteringar inom verksamheten och tillämpar denna kunskap för att uppnå mål.
*Tillämpar kunskap om viktiga affärsdrivande faktorer för verksamheten.
*Fokuserar energi på projekt som ger mervärde.
*Tar kalkylerade risker för att nå mål.

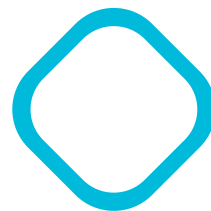


KUNDFOKUS

*Utvärderar varje handling och beslut utifrån hur det kommer påverka kunderna.
*Visar förståelse för nuvarande och framtida kundbehov vid beslutsfattande.
*Genererar innovativa idéer och lösningar som adresserar kundbehov och överträffar kundens förväntningar.
*Söker feedback från kunder.

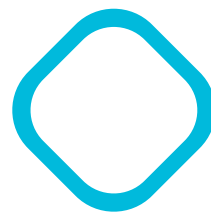
DRIVANDE

Tar befäl, Driver, Tydliggör



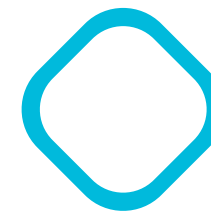
RELATIONSBYGGANDE

- *Söker efter möjligheter att etablera förtroende och nå inflytande hos utvalda kunder/kontakter.
- *Skapar samarbete med personer på olika nivåer i organisationer.
- *Tar aktivt kontakt med andra för att bygga nya relationer eller stärka befintliga.
- *Förhåller sig till andra på ett öppet och accepterande sätt.



INITIATIVTAGANDE

Driver nya initiativ inom och utanför ramen för sitt eget arbete. Söker självständigt upp nya utmaningar inom arbetet för att utmanas och utvecklas. Får saker att ske; agerar när andra tvekar. Drar på egen hand igång aktiviteter och projekt.

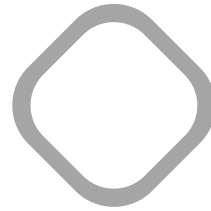


PÅVERKAN-INFLUENS

Etablerar trovärdighet; tvekar inte att anta utmaningar, förmedlar energi och optimism i kommunikation med andra. Påverkar andras åsikter eller beteende genom att tydligt ta ställning i olika frågor. Formar beslut som tas av chefer. Anger inriktning för project genom att sätta tydliga och höga mål.

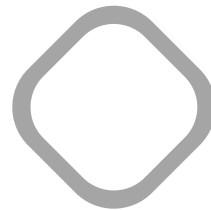
OPERATI VA

Genomför, Strukturerar,
Fokuserar



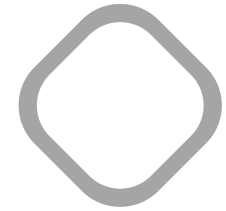
RESULTATORIENTERING

- *Sätter höga mål och jobbar hårt och uthålligt för att nå dem.
- *Förändrar snabbt och framgångsrikt sitt beteende för att uppnå mål, hantera svårigheter och lösa problem.
- *Uppmärksammar och tar tag i olösta problem.
- *Tar arbete och prestation på allvar och prioriterar att nå mål



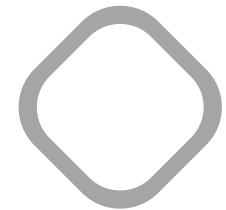
PLANERING

- *Planerar och organiserar arbete på ett realistiskt sätt.
- *Förutser problem och utvecklar alternativa planer. *Interagerar kort- och långsiktiga mål med helhetsbilden.
- *Följer upp hur arbetet går framåt gentemot enhetens mål och samordnar resurser utifrån det.



FÖRSÄLJNING

- *Initierar, driver och följer upp utveckling av säljprocesser och kunddialoger.
- *Lägger konsekvent mycket tid på att nå önskade resultat.
- *Följer systematiskt skeenden på marknaden för att kunna identifiera, skapa och förankra ett mervärde. *Besitter aktuell kunskap om verksamhetens produkter och tjänster.

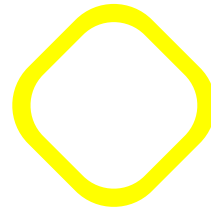


ANPASSNING

- *Förhåller sig entusiastisk och positiv även i tuffa situationer.
- *Förändrar snabbt sitt beteende för att anpassa sig till nya omständigheter.
- *Hanterar press/stress och misslyckanden genom konstruktivt och målfokuserat arbete.
- *Påverkar sin omgivning snarare än reagerar på den.

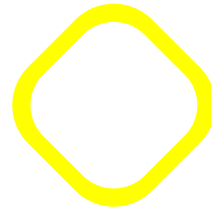
MÖJLIGGÖRAN

DE Lyssnar, Stödjer,
Samverkar



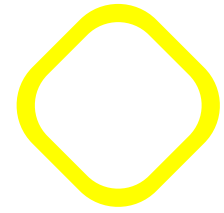
SAMARBETE

- *Samverkar genom att trämja och utveckla andras idéer.
- *Delar med sig av information och expertis för att uppnå önskade resultat.
- *Samarbetar med andra snarare än konkurrerar; jobbar mot gemensamma mål.
- *Hittar sätt att kompromissa; identifierar motpartens behov för att uppnå "win-win" resultat



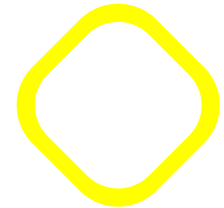
SERVICE

- *Prioriterar kundnöjdhet framför allt annat, inklusive kostnadskontroll.
- *Visar genuint intresse för kunder och deras frågeställningar.
- *Hjälper till att lösa kunders problem - även innan de ombeds att göra det av kunden.
- *Synlig och lättillgänglig för kunderna.



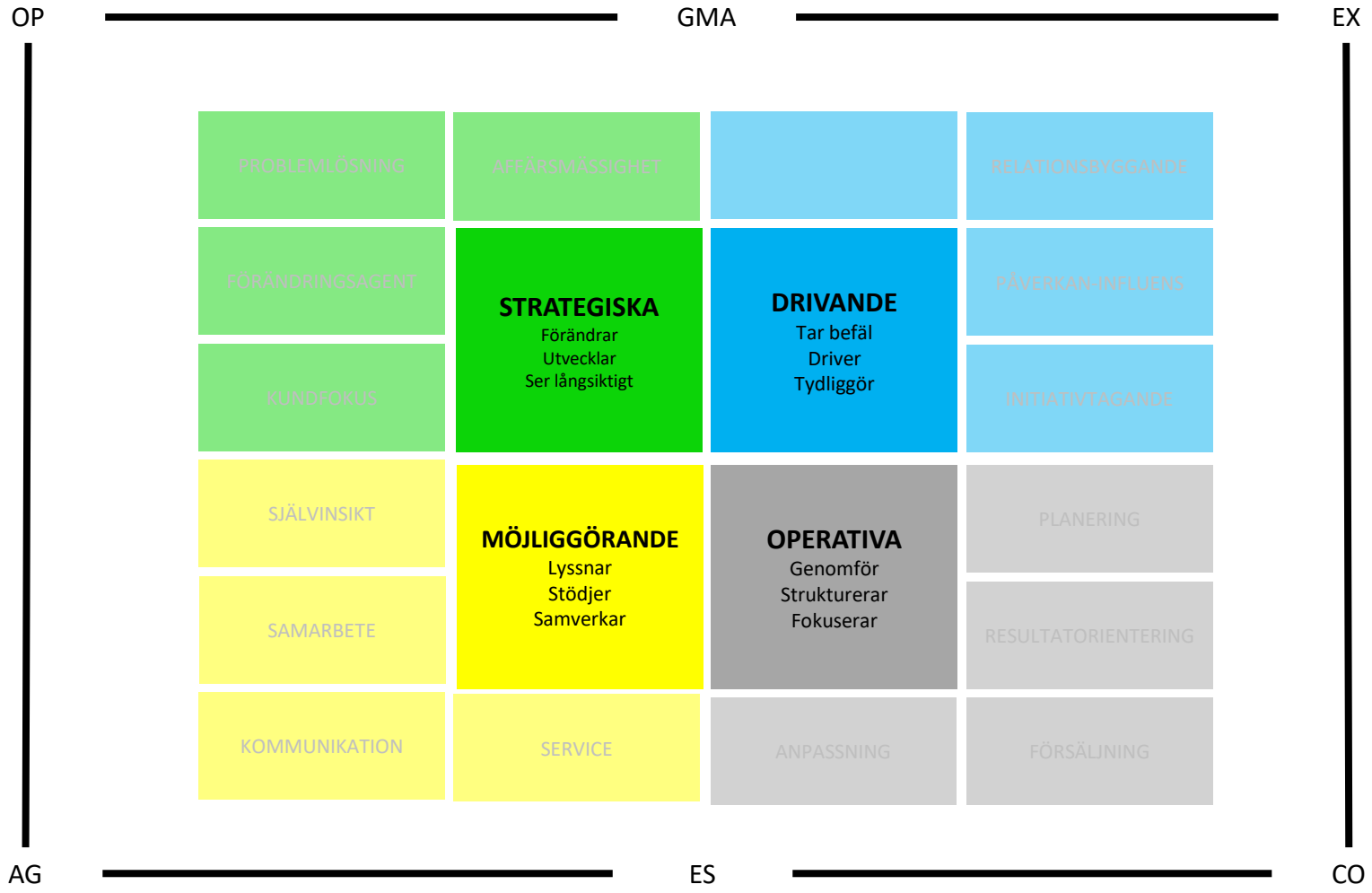
KOMMUNIKATION

- *Förmedlar information tydligt och enkelt, både muntligt och skriftligt.
- *Lyssnar effektivt; försöker förstå och sedan förstås. *Håller andra informerade; ger specifik och konstruktiv feedback.
- *Hanterar frågor och problem direkt och öppet, snarare än senare i andra sammanhang.



SJÄLVKÄNNEDOM

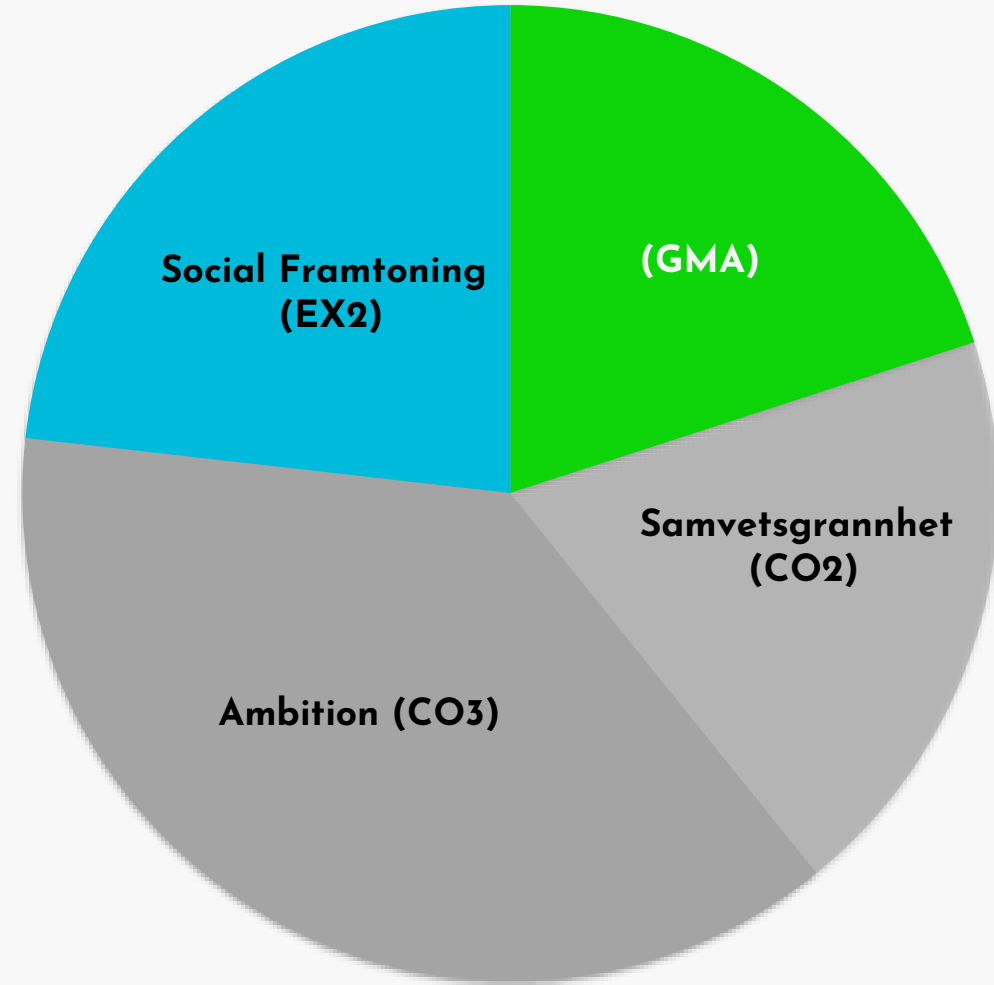
- *Drar lärdom av erfarenheter och feedback från omgivningen.
- *Utvecklar med tiden sin kompetens och prestation. *Ändrar beteende baserat på feedback från andra. *Är medveten om sina styrkor och svagheter samt när hjälp behövs från andra för att få jobbet gjort på ett effektivt sätt.



FÖRSÄLJNING

Operativa kompetenser

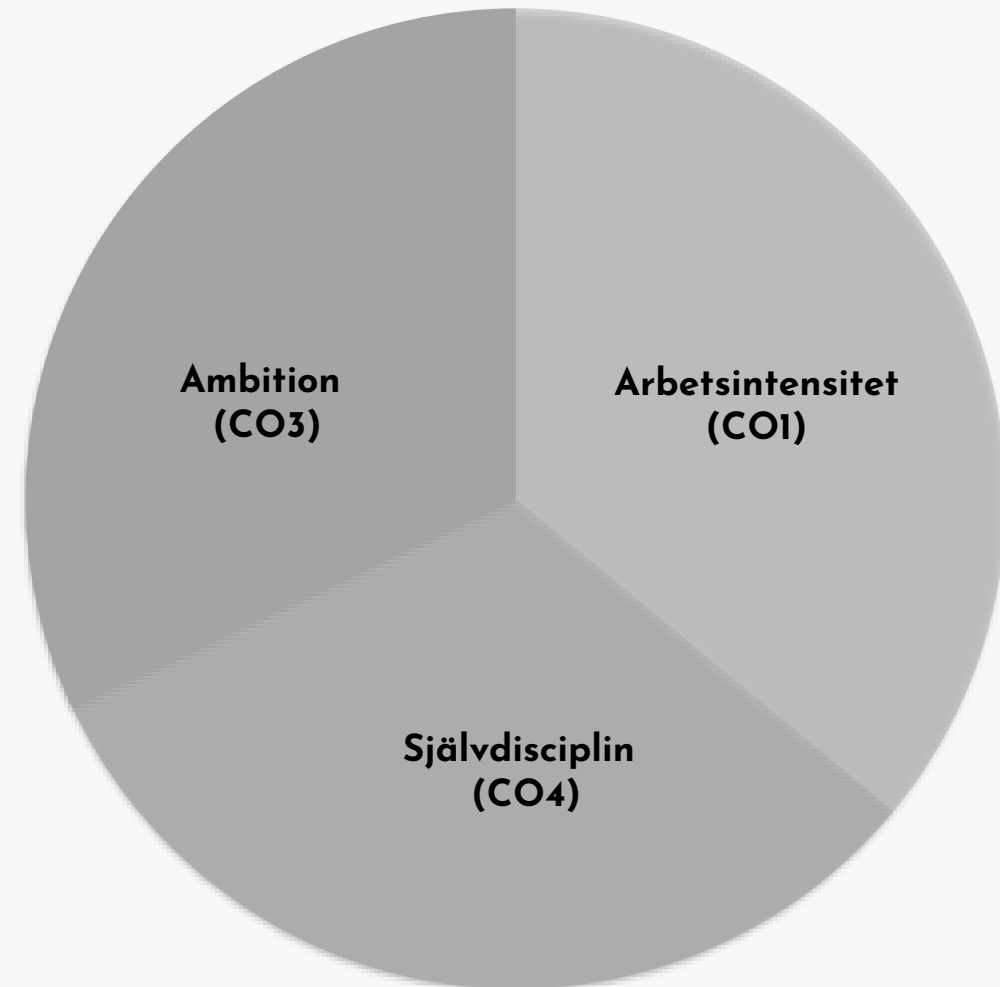
- > Initierar, driver och följer upp utveckling av säljprocesser och kunddialoger.
- > Läger konsekvent mycket tid på att nå önskade resultat.
- > Följer systematiskt skeenden på marknaden för att kunna identifiera, skapa och förankra ett värde (via produkter eller tjänster).
- > Besitter aktuell kunskap om verksamhetens produkter och tjänster; känner till konkurrenternas styrkor och svagheter.



RESULTATORIENTERING

Operativa kompetenser

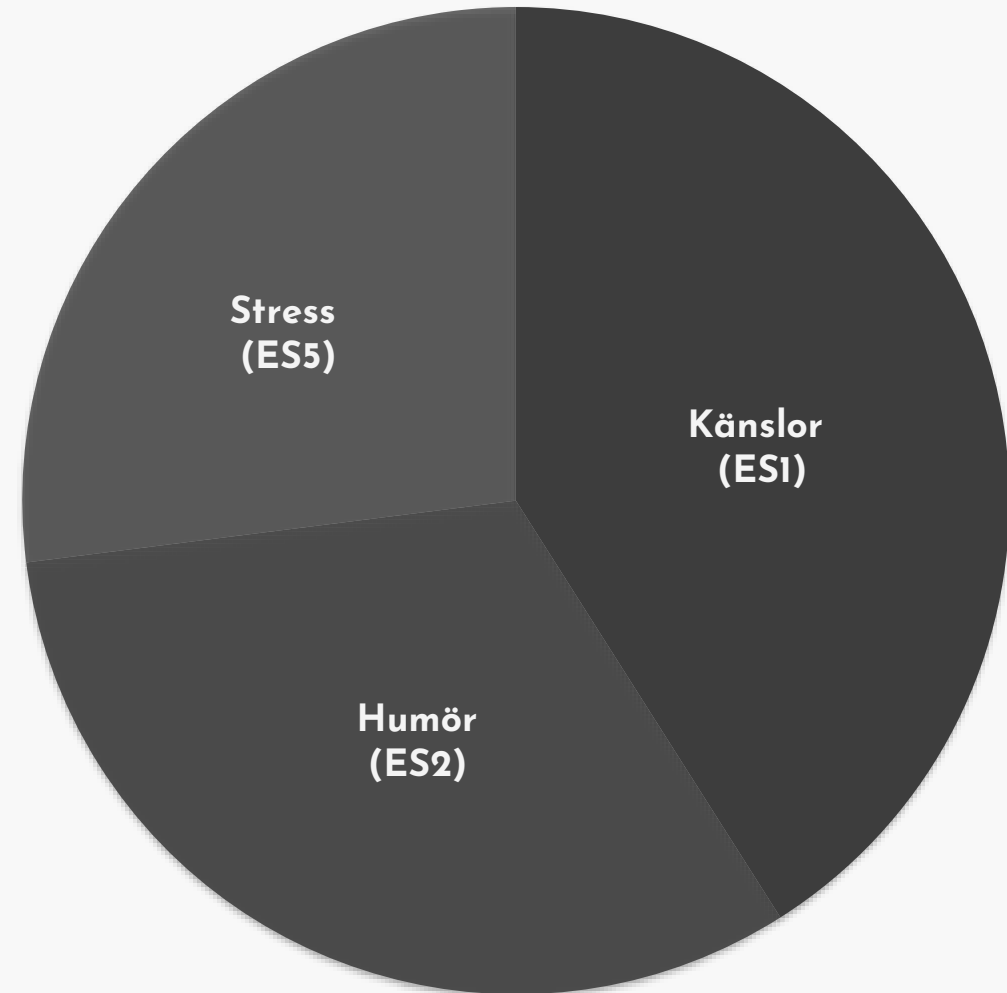
- > Sätter höga mål och jobbar hårt och uthålligt för att nå dem.
- > Förändrar snabbt och framgångsrikt sitt beteende för att uppnå mål, hantera svårigheter eller lösa problem.
- > Uppmärksammar och tar tag i olösta problem.
- > Tar arbete och prestation på allvar; sätter högsta prioritet på att uppnå mål och få arbete slutfört på ett strukturerat sätt.



ANPASSNING

Operativa kompetenser

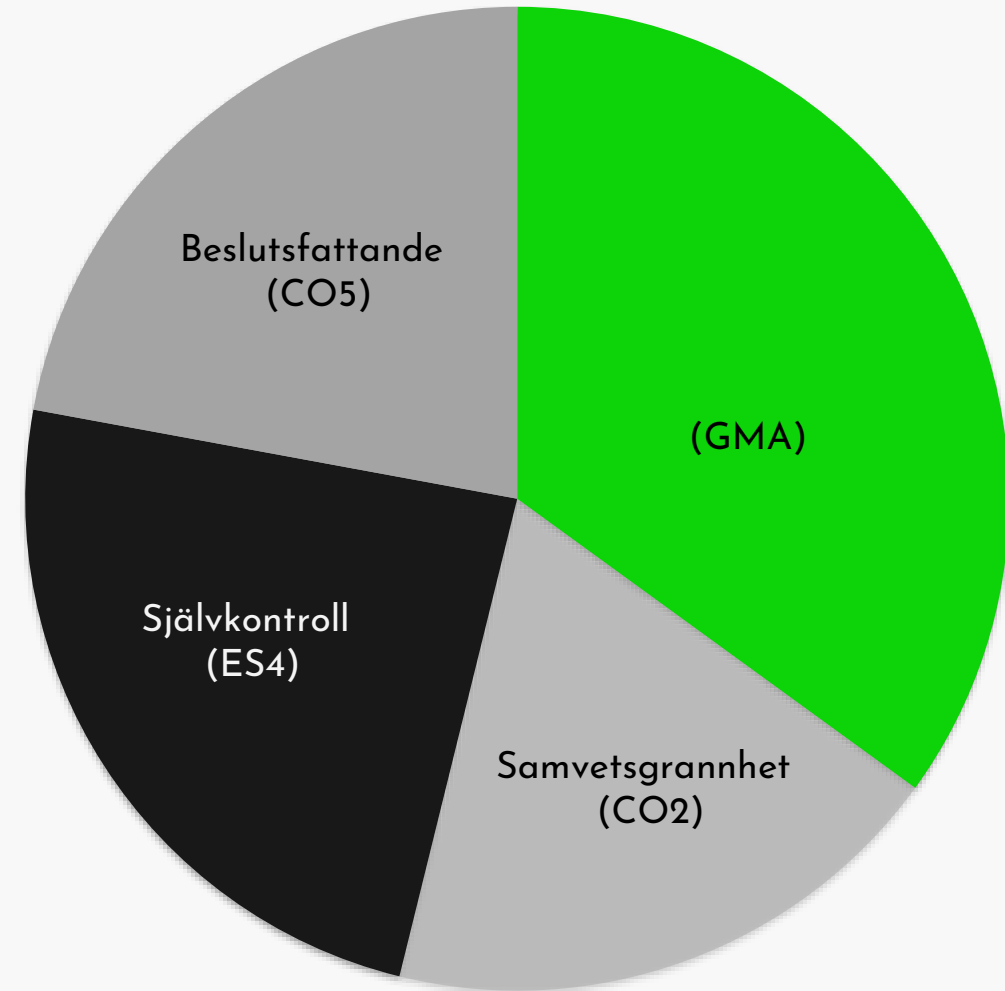
- > Förhåller sig entusiastiskt och positivt även i tuffa situationer.
- > Förändrar snabbt sitt beteende för att anpassa sig till nya omständigheter.
- > Arbetar konstruktivt under press/stress och vid misslyckanden.
- > Påverkar sin omgivning snarare än reagerar på den.



PLANERING

Operativa kompetenser

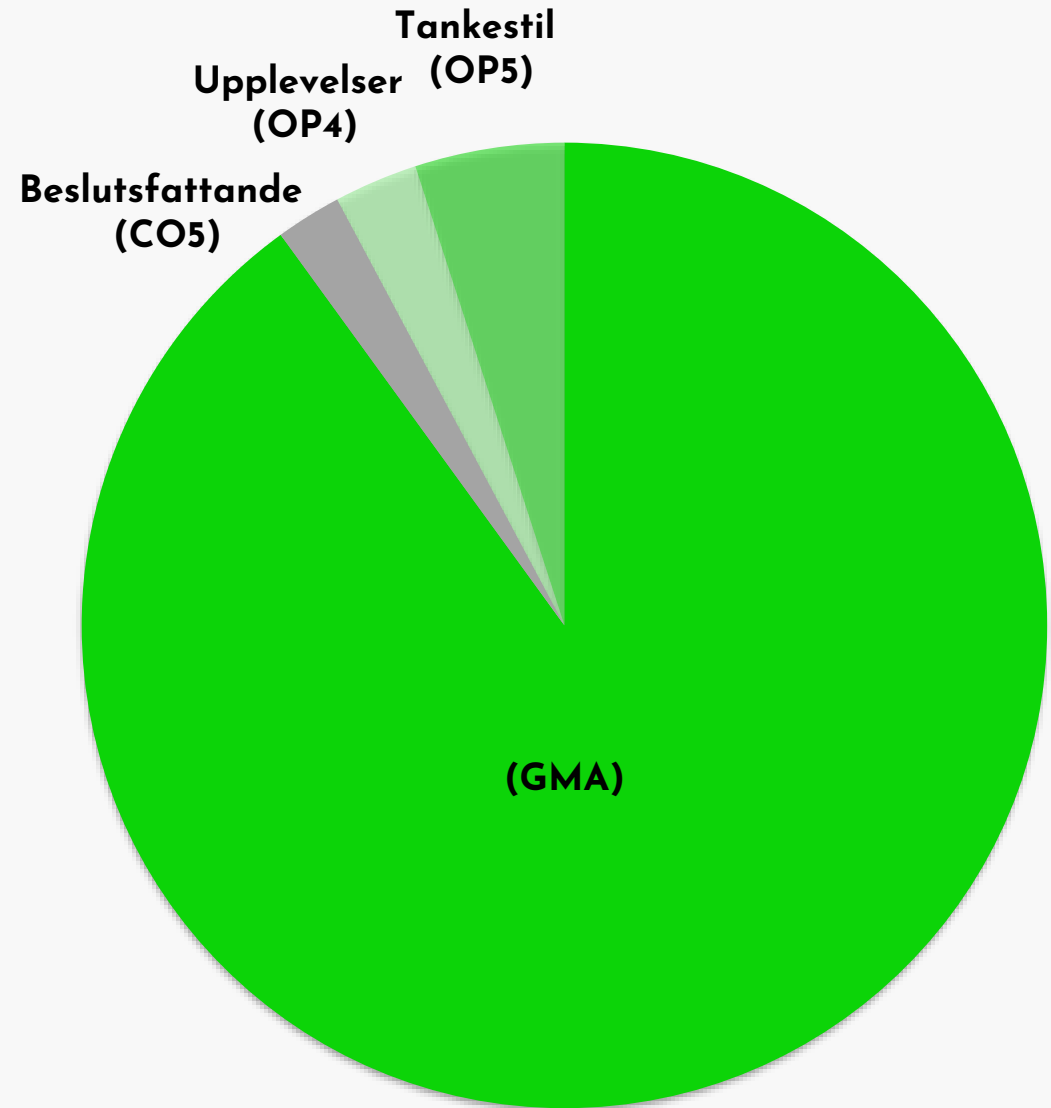
- > Tar fram kort- och långsiktiga planer som är övergripande och realistiska.
- > Förutser problem och utvecklar alternativa planer.
- > Integrerar kort- och långsiktiga mål med helhetsbilden.
- > Följer upp hur arbetet går framåt gentemot enhetens mål och samordnar resurser utifrån det.



PROBLEMLÖSNING

Strategiska kompetenser

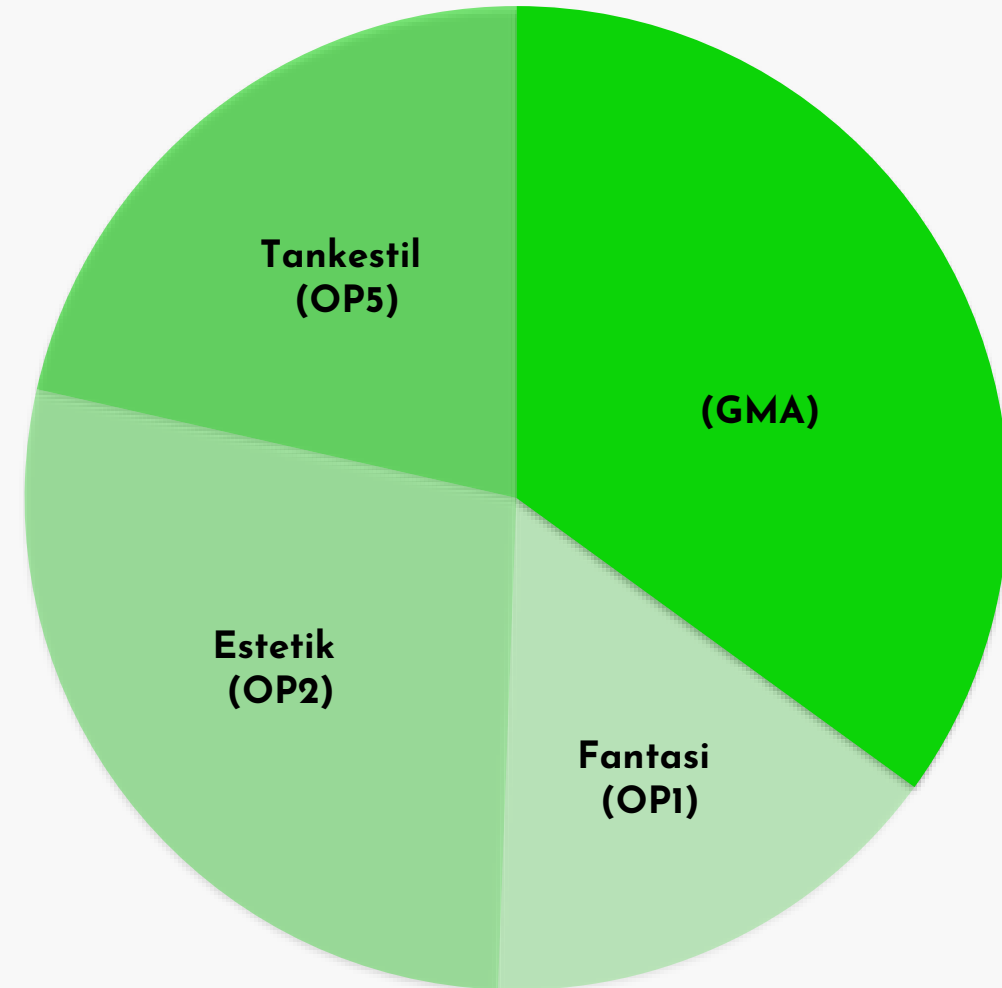
- > Förutser problem och analyserar situationer för att identifiera logiska lösningar och inkonsekvens.
- > Utvecklar effektiva, förnuftiga och genomförbara lösningar på problem.
- > Ser till helheten och tar hänsyn till övergripande aspekter i prioriteringar.
- > Lär in ny kunskap snabbt och kan använda befintlig kunskap flexibelt



FÖRÄNDRINGSAGENT

Strategiska kompetenser

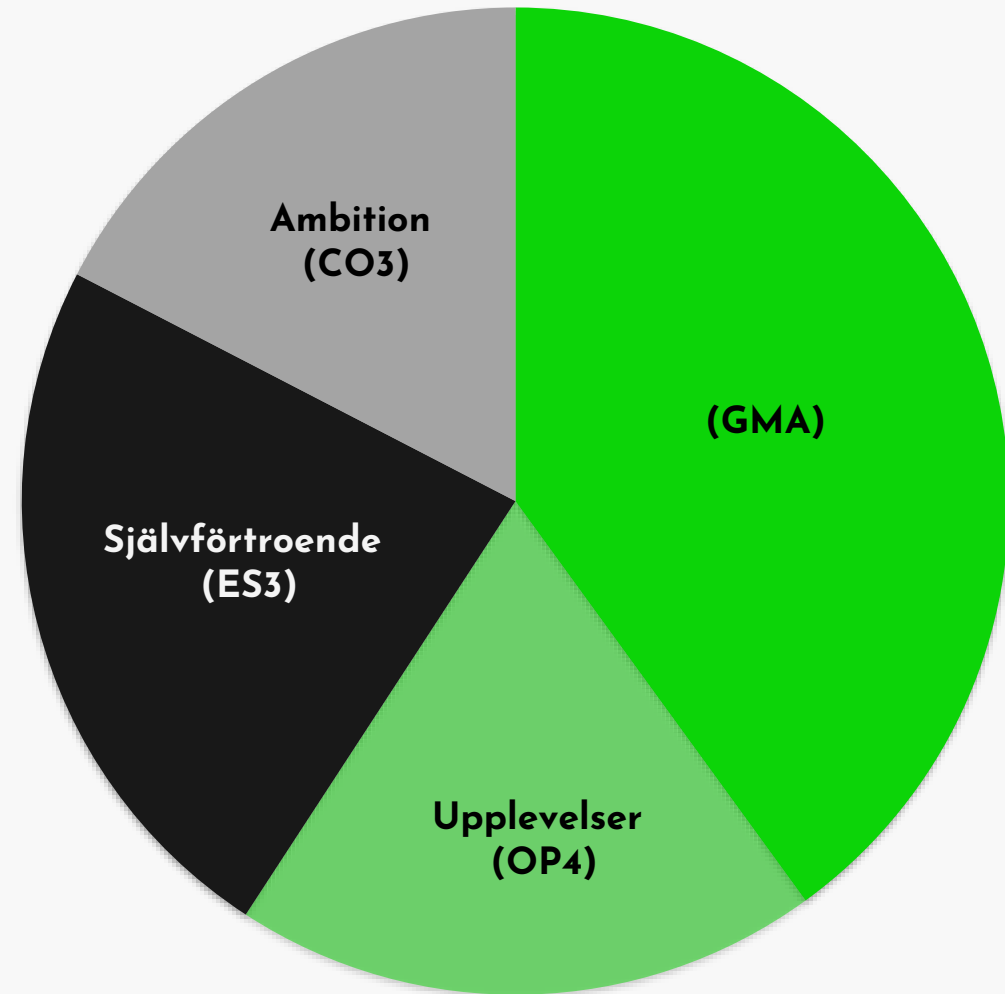
- > Utmanar status quo och verkar för nya satsningar.
- > Initierar, anpassar och hanterar förändrings- och utvecklingsinsatser.
- > Söker nya perspektiv och idéer för att stimulera innovation och förändring.
- > Förmedlar både egna och andras idéer om hur organisationen kan förändras



AFFÄRSMÄSSIGHET

Strategiska kompetenser

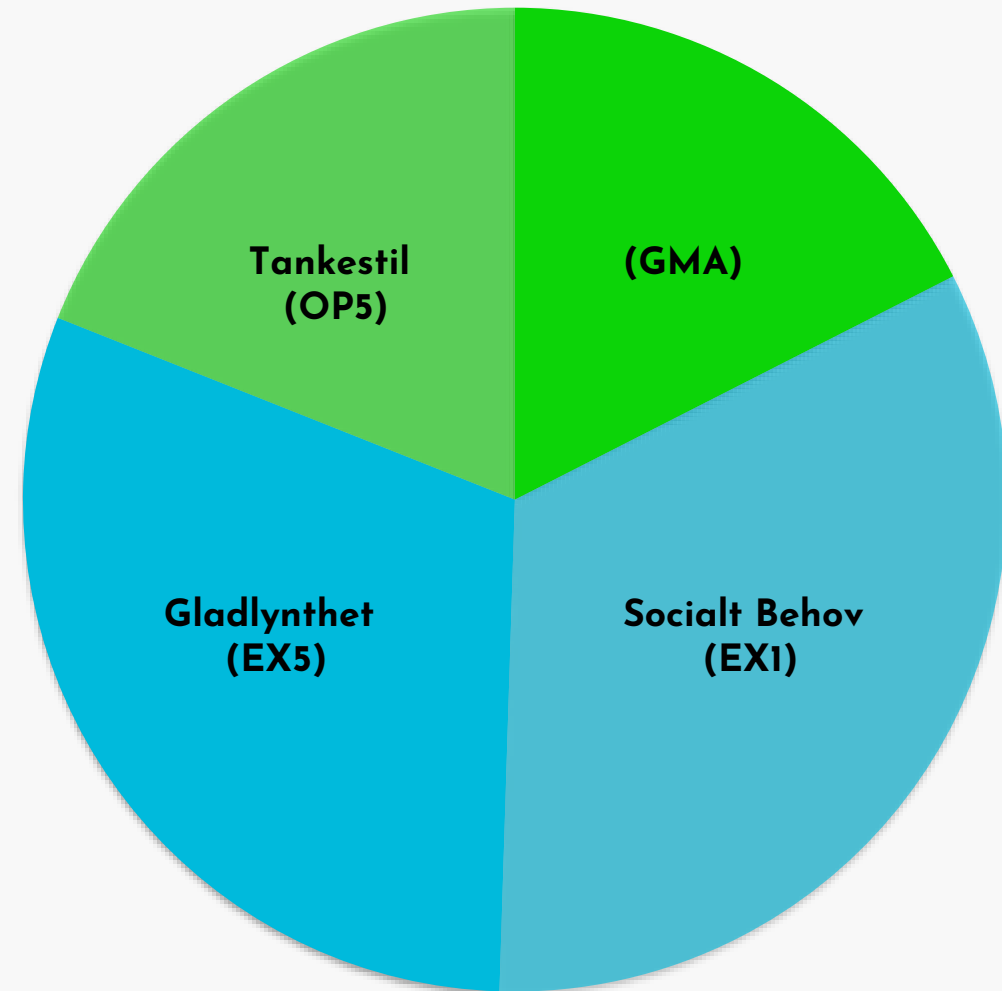
- > Förstår strategier och prioriteringar inom verksamheten och tillämpar denna kunskap för att uppnå mål.
- > Tillämpar kunskap om viktiga affärsdrivande faktorer och framgångsmått för verksamheten
- > Fokuserar energi och resurser på projekt och uppgifter som ger mervärde.
- > Tar kalkylerade risker för att uppnå mål.



KUNDFOKUS

Strategiska kompetenser

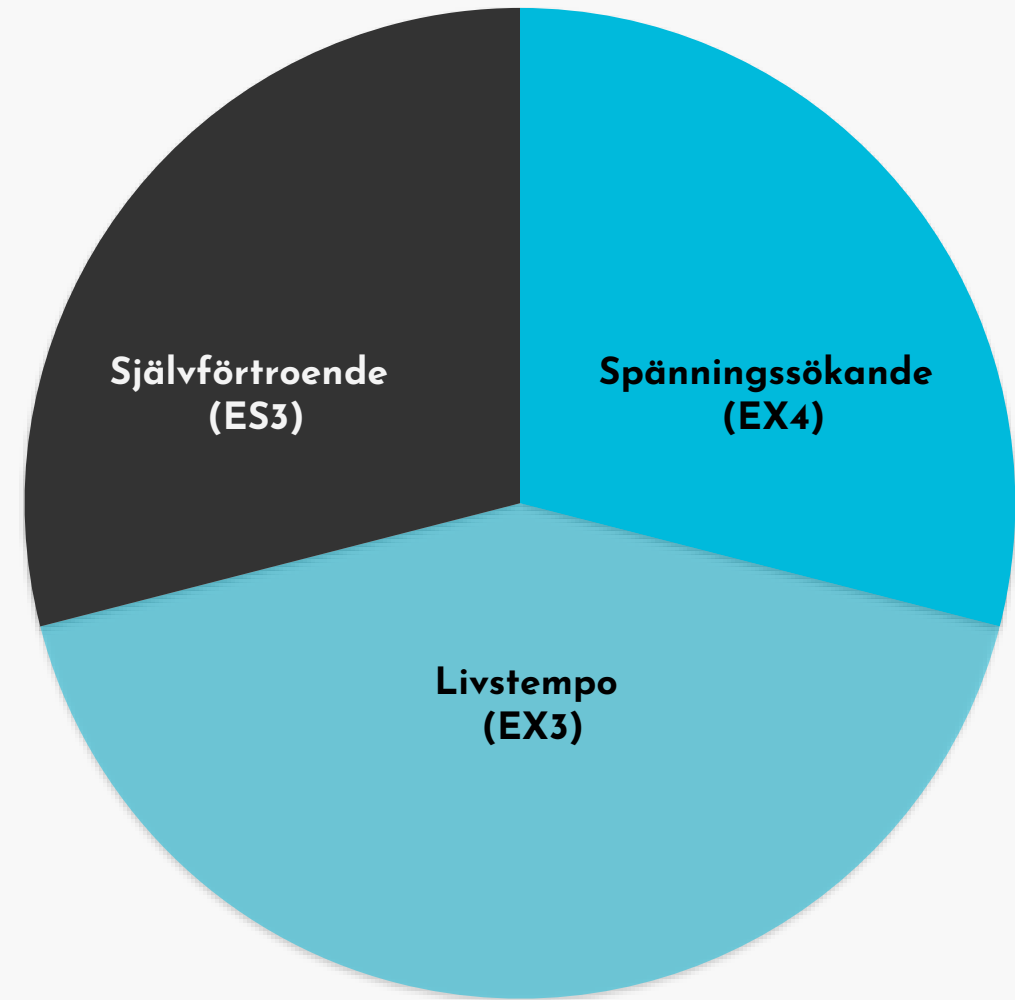
- > Utvärderar varje handling och beslut utifrån hur kunder kommer att påverkas.
- > Visar förståelse för nuvarande och framtida kundbehov vid beslutsfattande.
- > Genererar innovativa idéer och lösningar som adresserar kundbehov och överträffar kunders förväntningar.
- > Söker feedback från kunder och använder den för att förbättra kvaliteten på produkter, tjänster och interna processer.



INITIATIVTAGANDE

Drivande kompetenser

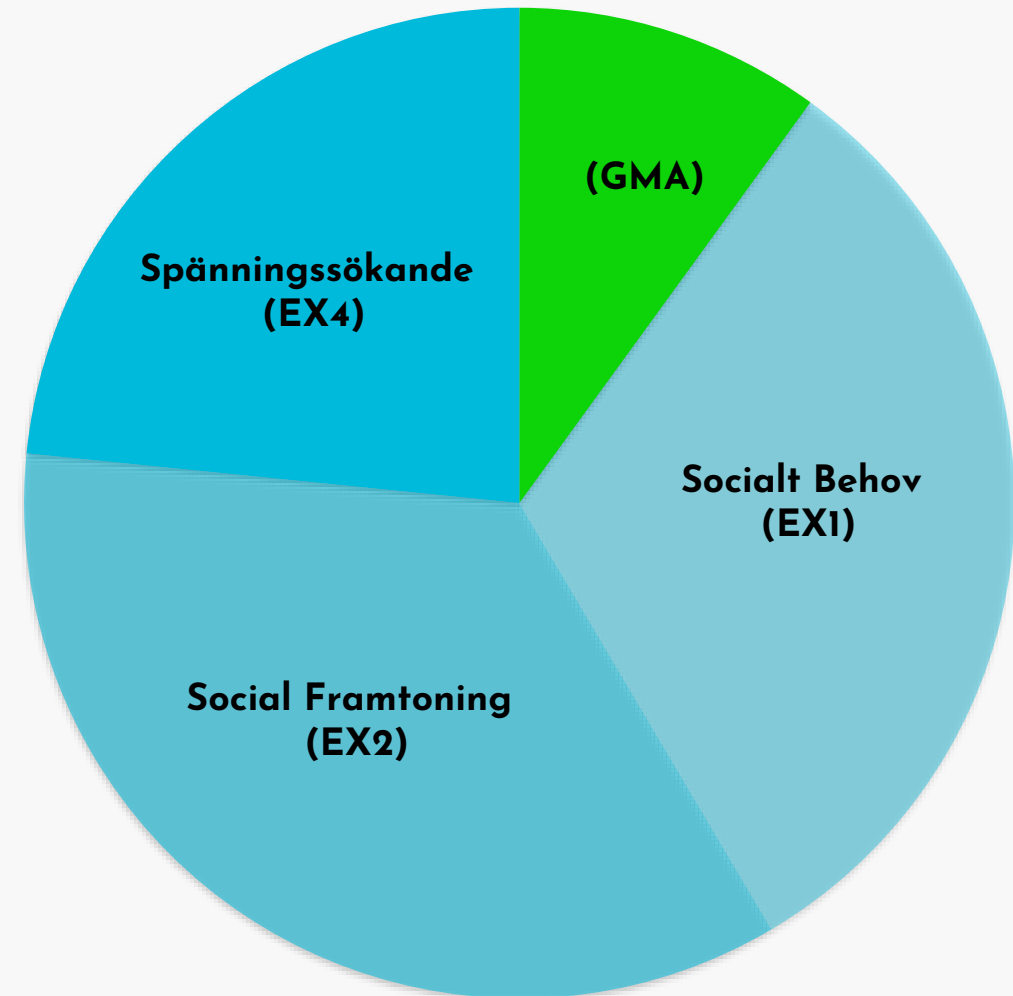
- > Driver nya initiativ inom och utanför ramarna för sitt eget arbete.
- > Söker självständigt upp nya utmaningar inom arbetet.
- > Agerar när andra tvekar.
- > Initierar på egen hand aktiviteter och projekt.



PÅVERKAN-INFLUENS

Drivande kompetenser

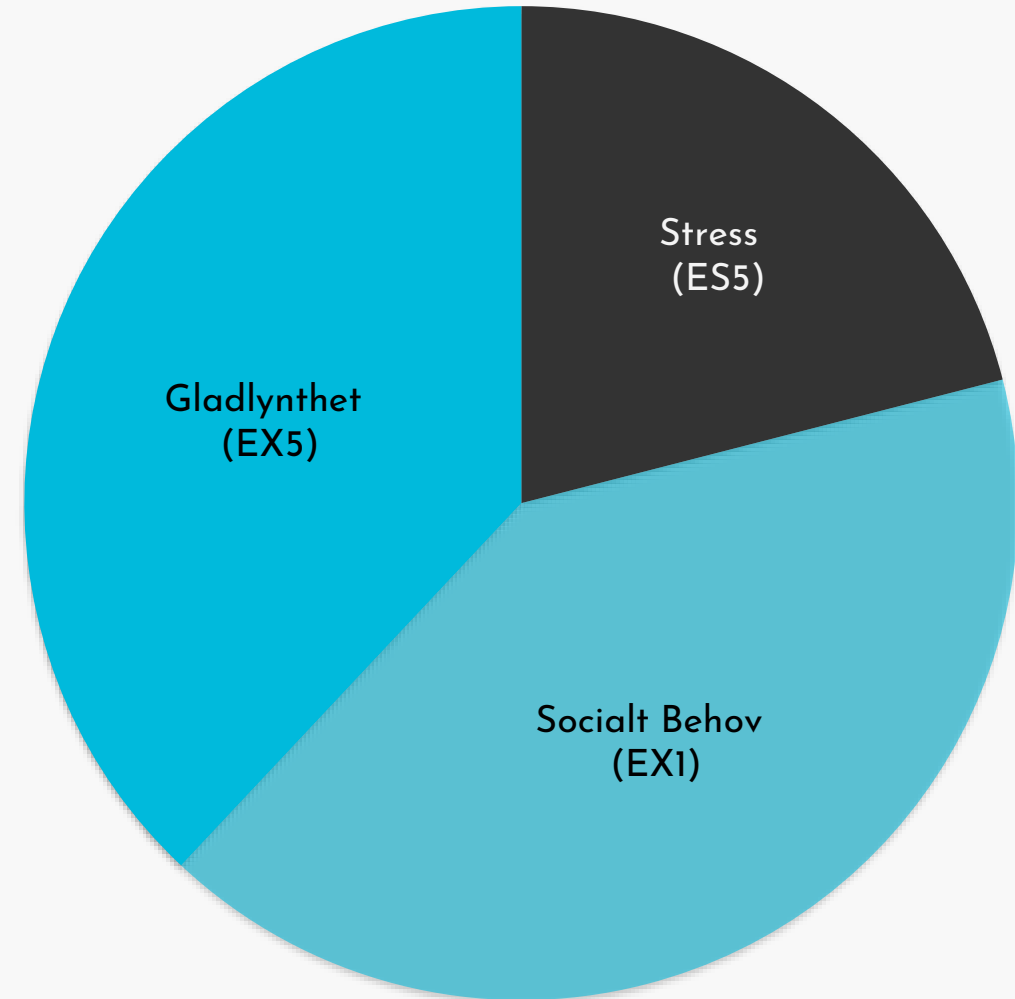
- > Etablerar trovärdighet; tvekar inte att anta utmaningar och förmedlar energi i kommunikation med andra.
- > Åstadkommer förändring av andras åsikter eller beteende genom att tydligt ta ställning i olika frågor.
- > Påverkar beslut som tas av chefer på högre nivå genom att tydliggöra olika lösningar.
- > Anger inriktning för projekt och skapar motivation och handling hos andra genom att sätta höga mål.



RELATIONSBYGGGANDE

Drivande kompetenser

- > Söker efter möjligheter att etablera trovärdighet, förtroende och nå inflytande hos utvalda kunder/kontakter.
- > Skapar samarbete med personer på olika nivåer i organisationer.
- > Tar kontakt med andra för att bygga nya relationer eller stärka befintliga.
- > Förhåller sig till andra på ett öppet och accepterande sätt och får andra att känna sig bekväma.



SERVICE

Möjliggörande kompetenser

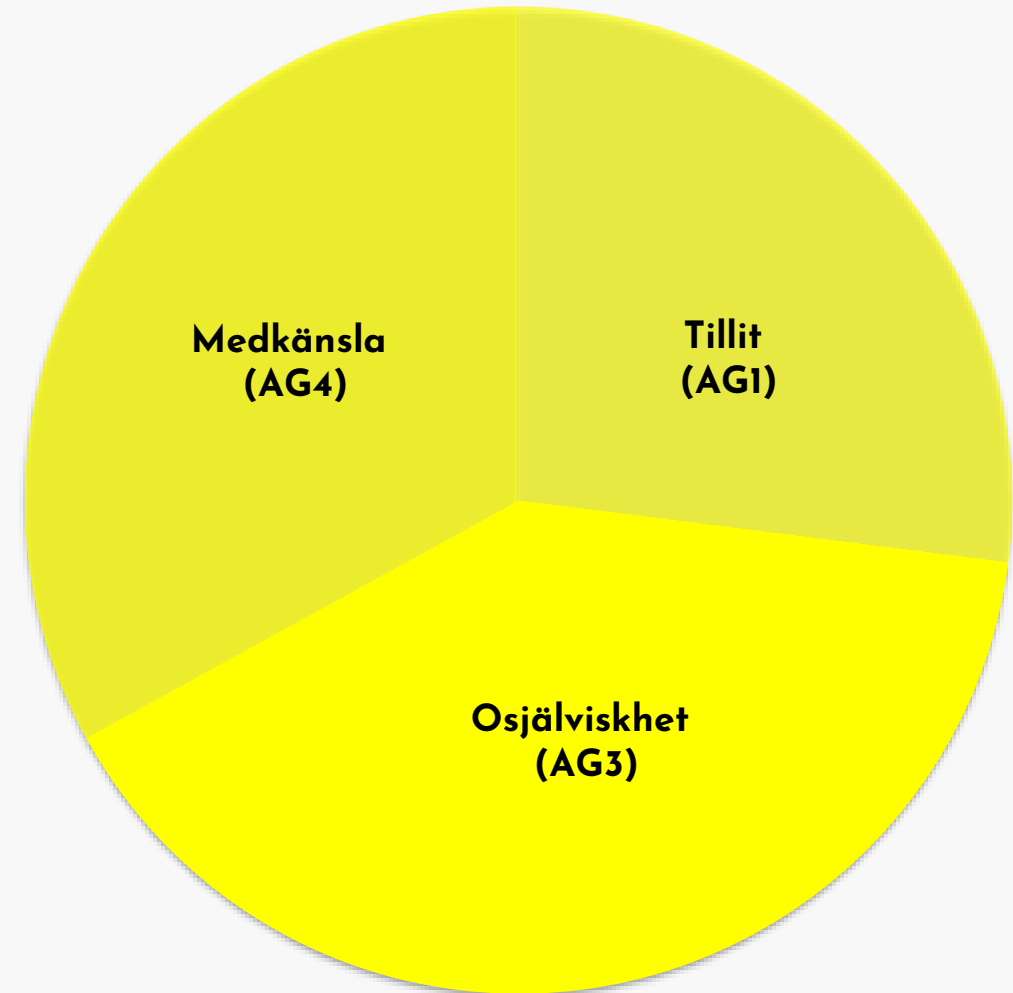
- > Prioritera kundnöjdhet framför allt annat, inklusive kostnadskontroll.
- > Visa genuint intresse för kunder och deras frågeställningar.
- > Hjälpa till att lösa kunders problem - även innan de ombeds göra det av kunden.
- > Vara synlig och lättillgänglig för kunderna.



SAMARBETE

Möjliggörande kompetenser

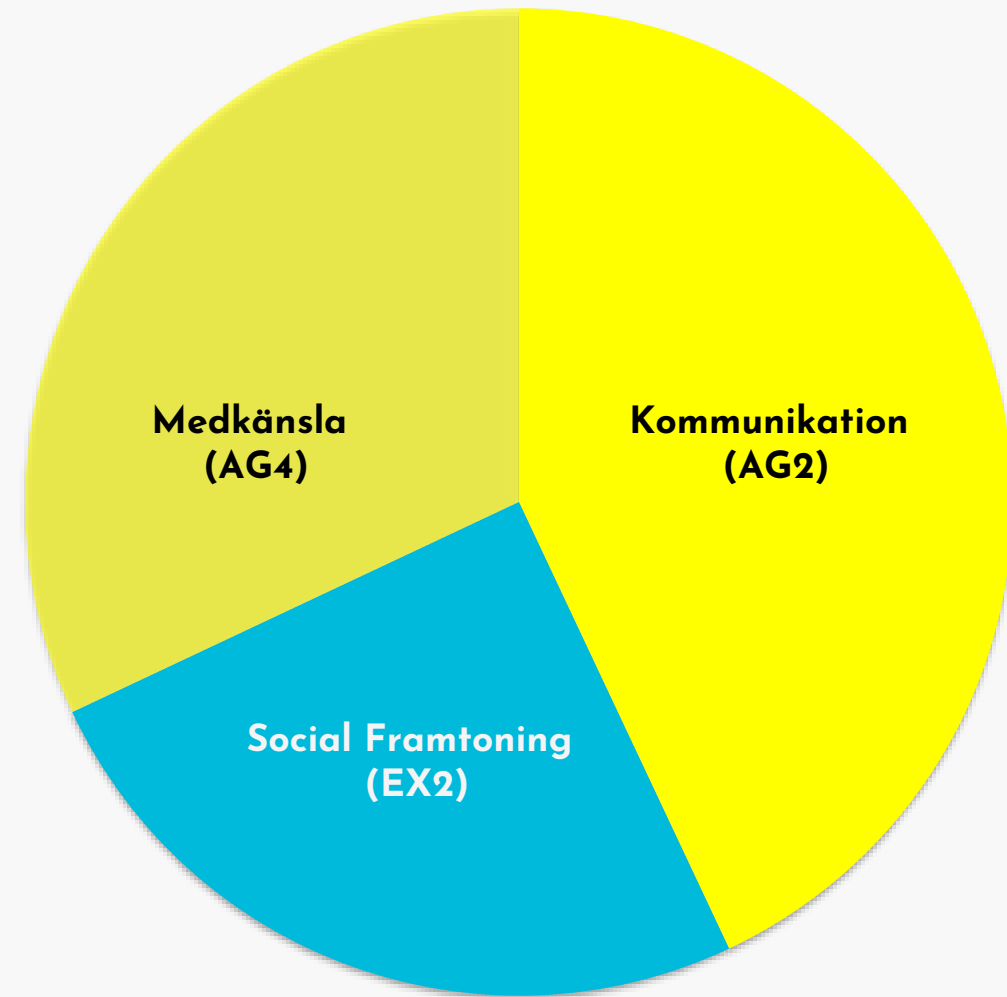
- > Samverka genom att främja och utveckla andras idéer.
- > Dela med sig av information och expertis för att uppnå önskade resultat.
- > Samarbeta med andra snarare än konkurrera; dela ansvar för mål och hjälper till på det sätt det behövs för att gruppen ska prestera.
- > Hitta sätt att kompromissa; identifiera motpartens behov för att uppnå "win-win" resultat.



KOMMUNIKATION

Möjliggörande kompetenser

- > Förmedlar information tydligt och enkelt, både muntligt och skriftligt.
- > Lyssnar effektivt; försöker först att förstå och sedan förstås.
- > Håller andra informerade; ger specifik och konstruktiv feedback.
- > Hanterar frågor och problem direkt och öppet, snarare än senare i andra sammanhang.



SJÄLVKÄNNEDOM

Möjliggörande kompetenser

- > Drar lärdom av erfarenheter och feedback från omgivningen.
- > Utvecklar kompetens och prestation över tid.
- > Ändrar beteende baserat på feedback från andra.
- > Är medveten om sina styrkor och svagheter samt när hjälp behövs från andra för att få jobbet gjort på ett effektivt sätt.

