

Miksi valmistautuminen onnistuu mutta tuloksia ei synny?

Eräässä yrityksessä oli ostettu kallis myynnin koulutus ja he odottivat koulutuksesta tuloksia vielä lähes vuosi koulutuksen jälkeen. Isossa yrityksessä myynnin prosessit viilattiin kahteen kertaan vuodessa, mutta myynti laski. Käynnistetystä myynnin kehittämishankkeesta odotettiin tuloksia aikaisintaan vuoden kuluttua.

Kaikki edellä mainitut hankkeet toteutettiin luultavasti kaikin puolin moitteettomasti läpi. Paitsi että tulokset, joita hankkeista odotettiin jäivät saavuttamatta. Myynti ei kasvanut.

Entä nämä?

Uusi strategia joka ei toteudu eikä muuta mitään päivittäisessä toiminnassa. Liiketoimintasuunnitelman laatiminen, jonka toteuttamiseen ei ole valmiuksia eikä haluja. Innostava valmennustilaisuus joka ei muuta työssä mitään paremmaksi, mutta aiheuttaa kyynisyyttä. Arvojen määrittäminen ja listaaminen, josta syntyy paljon keskustelua, mutta ei mitään konkreettista.

Miksi näin käy? Mikä aiheuttaa sen, että kalliit valmistelut valuvat hukkaan niin usein?

Ensinnäkin erehdys on keskittyä valmistautumiseen. Toivotaan että valmistautuminen johtaa joskus tuloksiin.

Valmistautumiseen keskittyminen on hyvin inhimillistä. On helpompaa valmistautua kuin kohdata haaste silmästä silmään ja tehdä sille jotakin.

Käytännössä on olemassa iso kuilu tiedollisen valmistautumisen ja toteutuksen välillä.

Mitä sitten tulee tehdä, kun valmistautumisen tulokset ovat niin heikkoja?

Siihen on olemassa yksi varma vastaus.

Tulee keskittyä suoraan tuloksiin. Suoraan eikä kiertoteitse valmistautumisen kautta.

On nostettava myyntiä, jalkautettava strategia päivittäiseen toimintaan, toteutettava liiketoimintasuunnitelma. On siis määriteltävä, mitkä ovat tuloksia ja suoritettava ne tehtävät jotka johtavat tulokseen.

Suoraan tuloksiin keskittyminen varmistaa onnistumisen. Ja kun tulokset on saavutettu, on haaste voitettu. Eikä mikään voita sitä henkilökunnan tunnetta, joka syntyy vaikean haasteen voittamisesta.

On totta että kun tähdätään liikevaihdon kasvattamiseen, tarvitaan usein tietoa siitä miten on hyvä toimia. Henkilökunta voi tarvita tukea tavoitteiden määrittämiseen, tehtävien suunnitteluun ja toteutukseen.



©Copyright

Actional Oy
Hepokalliontie 2
00850 HELSINKI
p. 040 5509200
info@actional.fi
www.actional.fi

Työskentelemme liikevaihdon kasvattamiseksi erilaisin keinoin. Sovimme asiakkaamme kanssa yhteisen konkreettisen tuloksen, johon pyrimme yhdessä. Koko toteutustiimillä. Ripeästi ja nopeasti lyhyessä ajassa, yleensä vain 2 - 4 kuukaudessa.

Käytettävissä olevia keinoja ovat myynnin mallit ja työkalut, strategian laatimisen mallit, balanced score card, coaching, ihmisten välinen vuorovaikutus, kokoustekniikat, dialogi, fasilitointi, work-out sessiot, liiketoimintasuunnitelma, projektin hallinnan menetelmät, johtamispuheet.

Edellä mainitut keinot ovat käytettävissä valmiuksien parantamiseen ja kun niistä on apua tulosten tekemiseen. Usein niistä on.



©Copyright

Actional Oy
Hepokalliontie 2
00850 HELSINKI
p. 040 5509200
info@actional.fi
www.actional.fi