



**Wise Mind konsulenterne ønsker alle vores kunder en rigtig god Jul, og et fantastisk 2019.**

Dette år har på mange måder været et godt Wise Mind år, hvilket vi kan takke vores mange loyale kunder, kursister og gode samarbejdspartnere for. Vi vil også i det nye år gøre vores ypperste til fortsat at være blandt de bedste i branchen. Vores mange glade og tilfredse kunder har måske ikke haft så meget tid til udvikling, men det tror vi kommer igen i 2019. Med konsulenter på både Sjælland og Jylland er der aldrig langt til professionel assistance, så tøv ikke med at planlæg et møde med din lokale Wise Mind konsulent.

***Rigtig glædelig jul til jer og tak for alt i 2018.***

### **Etikken og moralen overhaler landets gældende love.**

Der er ikke noget at komme efter, vi har overholdt alle gældende regler og love inden for vores felt. Mine dyr har forhold der 100% opfylder lovens krav, siger landmanden. Bankmanden mener også at han har overholdt landets love. Beklager, siger embedsmanden som svar på at endnu en familie er blevet splittet og et barn skal sendes ud af landet. Vi kender vist alle sammen eksemplerne.....

Etik og moral vil fremover blive udsat for et massivt pres, og der kommer en modreaktion hvor mange begynder at se mere på moral end på loven. De tider hvor man var på sikker grund, bare man overholdt loven, er ved at nå enden. Mennesket vil ikke i længden lade sig styre af embedsmænd, økonomer og virksomhedsledere som ikke også kan vurdere moral og etik.

Som leder må du i større omfang være tro og loyal overfor dine egne værdier og moral. Hvor går DIN grænse? Hvad skal vi være med til? En virksomhed vi kender rigtig godt,



havde på et tidspunkt en værdi der var "Hæderlighed" - er det ikke et problem at man skal have en sådan værdi? Når ens værdier bliver selvfølgheder er de værdiløse. Kunne du forestille dig at handle med én der er uhæderlig? Nej vel.



### **Commitment is an act - not a word.**

Sådan skrev Jean Paul Sartre for mange år siden, men det er mere aktuelt nu end nogen sinde før. Når vi oplever de der medarbejdere der tager en ekstra tørn, aldrig er syge, altid siger ja til hjælpe, altid er i godt humør, så er der en stor risiko for at vi glemmer at takke dem. Når der skal skæres ned og ressourcerne er knappe kan man godt opleve, at det mange virksomheder måler på slet ikke er det der betyder mest i en organisation. Regneark har ingen etik eller moral.

Når vi måler på mange ting, er mennesket indstillet på at forsøge at få målingerne til at se fine ud. Men hvad med det vi ikke måler på, - er det så slet ikke vigtig? Hvordan måler i Commitment? Hvordan måler i engagement? Regnearkslogikken er dræbende for engagement og motivation.

Hvad sker der når man ved en såkaldt Ghetto blok opfører en naboblok hvor der ikke må bo borgere på overførselsindkomst eller tidligere straffede? Jo, - så halvere man antallet på overførsels indkomst, og dermed er det ikke en Ghetto mere. Ikke én eneste familie har fået det bedre. Det skal man være økonom uden etik og moral for at se logikken i. Hvad skal der til for at dine medarbejdere eller du selv mister dit engagement?



### **Salgsstrategien**

Har I et fælles salgssprog i din salgsafdeling? Kan du nemt overtage en kollegas kunde? Har I en ensartet opfølgning på Jeres kunder? Forstå dine sælgere sig på kundernes behov og ønsker omkring værdier - eller sælger i stadig bare produkter?

En Wise Mind salgsuddannelse er helt unik, fordi den også virker når kurset er over. Den virker fordi man tilbydes en unik elektronisk salgsplatform som sikre at I får en bedre dialog med Jeres kundemener, men den sikre også det fælles sprog og systematik, at sælgerne kan vikariere for hinandens kunder. Ingen andre salgsuddannelser på markedet kan skabe fokus på værdiskabelse, forberedelse og dokumentation, samt sikre en ensartet systematik. Vi vil påstå at det er dyre for dig at lade stå til, end at bestille denne uddannelse til dine sælgere.

### **Rullende budget?**

Tiden flyver bare af sted, og inden man får set sig om, så er de 12 måneder gået. Halvdelen af året arbejder med man at få et budget på plads og så få det implementeret. Så følger man op, - foran eller bagefter budget. Inden man får ro på, - så går vi gang med hele proceduren igen. Behøver det at være sådan?

Mange er begyndt at lave rullende budget, og der således altid et aktivt 12 måneders budget, som ruller med tre måneder hver gang. Det giver faktisk nogle flere muligheder for at få et længere perspektiv på ens ledelse. Mange ændrer adfærd alt efter hvor på budgetåret man er. Der flyttes rundt på ordre, - der skubbes med udgifter - aktiviteter der ellers er fornuftige skubbes på den ene eller den side af et budget. Skal I overveje en ny strategi for 2019?

**ALLE KONSULENTERNE I WISE MIND NETVÆRKET ØNSKER VORES MANGE  
LÆSERE EN RIGTIG GOD JUL OG ET RIGTIGT GODT NYTÅR.**

**PÅ GENSYN I 2019**



**Publicer**