



Når man er ubevidst

inkompetent er man konsulent resistent.

Gang på gang møder vi iværksætteren der kæmper en kamp for at skabe sig en levevej som selvstændig. Grunden til at blive selvstændig er mange. Blandt flere grunde kan nævnes at man ikke har kunnet finde sig i at blive ledt eller at uddanne sig til nye tider. Nogle iværksættere starter med en drøm, en kompetence, en opfindelse eller bare et ønske om at være sig egen chef. Så der er mangfoldige grunde til at man bliver selvstændig.

I Danmark har vi en stor underskov af små selvstændige virksomheder, som klare sig rigtig godt. Desværre er der en barriere omkring 15-20 ansatte, som betyder at iværksætterne må og skal finde på at omstille sig. Når man når denne størrelse er den første krise ofte manglen på ledelse. Desværre har den succes der har gjort at man nu har nået de 15-20 ansatte betydet at succesen og troen på egne evner gjort det svært at hjælpe med det næste skridt i væksten. Iværksætteren er ubevidst inkompetent omkring det der gør at denne oplever en masse administrativt bøvl og ineffektivitet. Denne mangel på erkendelse om egen utilstrækkelighed betyder også at de der står på spring for at hjælpe kan komme til kort.

Når man ikke ved hvad det er man ikke ved, kan det være mere end svært at modtage hjælp fra en konsulent. Netop fordi man jo hidtil vist at man godt selv kan få tinge til at vokse, betyder at man har svært ved at acceptere at der faktisk er noget man ikke ved.

Kender du også nogen der er konsulentresistente?

Kommer julen også bag på din organisation?



Er der to ting vi aldrig lærer at forstå, så er det hvorfor at høsten altid kommer bag på landmanden og at budget, regnskab, sommerferie og julen altid kommer bag på mange virksomhedsledere. Når jeg kontakter min leverandør hører jeg undskyldninger som at man desværre er blevet forsinket p.g.a. julen - eller sommerferien. Er det helt ærligt stadig en gyldig undskyldning i vores erhvervsliv at man ikke kan planlægge?

De mange erhvervsledere der forsat bruger "kalender undskyldninger" signalere noget helt andet. De signalere manglende styr på processer og dermed er vi ret sikker på at de ikke kan levere den kvalitet jeg som kunde forventer.

En meget stor og verdenskendt leverandør til det vandværk jeg er formand for, har netop været to måneder om at fremsende os nogle komponenter til en ny teknologi. Det værste er ikke den lange leveringstid, men at det først i 3. forsøg lykkedes at fremsende de rigtige komponenter. Det er umådeligt trist at en global organisation der gerne vi eksportere ikke kan finde ud af at sende sit kerneprodukt til Blokhus, - første gang. Jeg tør da ikke tænke på hvad det kommer til at betyde når de skal til at levere til Kina eller andre fjerne distinktioner.

I julen går Danmark nærmest i stå. Alle accepterer forsinkelser og andre uregelmæssigheder. Signalværdien i at bruge en højtid som undskyldning kan blive fatal for din organisations omdømme. Vores råd til dig - få sat styr på den interne kompetenceudvikling - inden det er for sent.



Værdibaseret salg.

Sælger dine sælgere stadig højteknologiske komponenter, med et hav af spændende anvendelsesmuligheder? Det er dine konkurrenter holdt op med. De er begyndt at sælge den værdi dine produkter skaber for kunden. De har nemlig oplevet, at rigtig mange er begyndt at sætte prisen nederst, og i stedet fokusere på værdiskabelsen. I denne tid oplever mange specialister at deres fantastiske tekniske indsigt slet ikke efterspørges mere.

Kvaliteten er blevet en naturlig selvfølge, og er den ikke det, - er du på vej ud af markedet. På vores salgsuddannelse, hvor man får et unikt salg og dokumentationsværktøj, oplever vi vores kursister bliver motiveret i at påvise den store værdi der skabes ved kunden, i stedet for hele tiden at skulle snakke pris og rabat struktur. Flere har sågar valgt at genopfinde det produkt de sælger. Gennem en refleksion over egen forretningsmodel, er der kommet eksempler på at man er begyndt at lease sine produkter ud i stedet for at sælge dem. Det er mange år siden at denne fremgangsmåde blev introduceret omkring kopieringsmaskiner, men i dag ses det også på tekniske løsninger og service produkter.

Vil du vide mere om vores salgsuddannelse - så er vi altid klar.



Rigtig god Jul, og rigtig godt nytår

Nu går året på held, og vi har igen i år haft en god sæson i Wise Mind. Vores konsulenter har haft glæde af vores mange tilfredse kunder, som kommer tilbage til os. Det er en tillid vi er taknemlige for.

Alle os konsulenter i Wise Mind vil gerne ønske alle vores kunder og forretningsrelationer en rigtig god Jul, og et på gensyn i 2018.

Publicer