

High Performance Dream Team af Lactalis DK salgsafdeling. En indsats der hævede humøret og produktiviteten i LACTALIS's salgsafdeling i DK.

Udgangspunktet var en henvendelse fra salgsdirektør Anders Olesen, der som ny salgsdirektør ønskede at skabe et Dream Team i virksomheden.

Anders Olesen formulerer denne case på baggrund af de fire opstillede parametre: Opgaven/målsætninge, processen, løsningen og resultat/effekt.

Opgaven/målsætningen

"Da jeg som ny salgsdirektør tilbage i januar 2012 står foran min nye afdeling, stod det mig klart at organisation og kompetenceudvikling, var en af grundstenene der skulle udvikles på. Jeg brugte derfor det første år dels på at komme ind i forretningen, lære vores kunder at kende, men også at sætte det rette hold af dygtige folk i min organisation. Medio 2013 var holdet mere eller mindre sat og en egentlig udvikling af afdelingen kunne starte.



Da størstedelen af salgsledelsen var nye folk, var min ambition, at jeg ville skabe et High Performance Dream Team, hvor alle ville være stolte af deres arbejdsplads, og dermed en medvirkende faktor til at skabe resultater."

Processen

"Jeg delte opgave op i 2, dels ville jeg udvikle et HPDT igennem samarbejdet med Teambuilding Kompagniet, og dels ville jeg styrke vores interne forhandlingskompetencer, og efter mødet med Christian Holst fra Teambuilding Kompagniet, havde vi en plan som skulle sættes i gang august 2013."

Løsningen

"Vi lavede et 1,5 dages program i august 2013, hvor der var nedskrevet en målsætning fra mig, lidt teori om hvordan man skaber et HPDT, samt en masse praktiske øvelser for os alle sammen (23 deltagere). Dagen var enormt spændende og givtig, jeg husker specielt "Feedback hjulet" hvor alle

fik feedback fra samtlige kollegaer, altså ca. 23. feedback, hvilket var ret konstruktivt. Vi afsluttede dagen med en hyggelig middag, og næste dag var vi på igen til kl. 12.00 hvor vi sammen lagde grundstenene til vores nuværende definition af HPDT. ”

Resultat/effekt

”Jeg valgte herefter at indlægge en løbende uddannelse på hvert salgsmøde (4 p.a), hvor vi i mindre arbejdsgrupper tager en temperatur måling af hvor vi er i vores udvikling imod at blive et HPDT, samt hvis der er indsatsområder i organisationen eller i nogle af grupperingerne, så kan vi tage actions på dem med det samme.”

Salgsafdelingen

Jeg mener i al beskedenhed, at jeg i dag leder en langt mere sammensat organisation, hvor samarbejdet er rigtigt godt, og det har endda en afsmittende effekt til andre afdelinger.

Afdelingen fremstår meget professionelt og med masser af godt humør og hjælpsomhed. Men intet er statisk, og en løbende udvikling er nødvendig, hvorfor vi i medio 2014, planlægger en fortsættelse af uddannelsen.”

I dag arbejder afdelingen i de enkelte teams kontinuerligt med at holde fast i og udvikle på følgende parametre som teamet selv har udarbejdet:

1. der skal være plads til humor, grin og smil
2. Husk altid vægtningen af positivitet i fht. 3:1
3. respekterer hinandens forskellighed og arbejdssituation
4. Giv konstruktiv feedback, ved ris vægtes ros
5. Vi kæmper, vi holder fast og tror ALTID på det!
6. Vi skal bidrage med en ekstra indsats, når det kræves
7. Vi står sammen og føler opbakning til dagligt
8. Vi skal udvise omstillingsparathed ved nye opgaver/udfordringer
9. Vi skal opsøge og dele relevant viden og information
10. Vi skal turde bede om hjælp
11. Tage initiativ til optimering af arbejdsrutiner
12. I god tone, skal vi tale pænt om hinanden og vores kunder
13. Vi skal overholde aftaler og deadlines I/E
14. Via PASSION udvise stolthed for vores virksomhed og vores produkter
15. Vi deler og fejrer hinandens succeser



Kontakt Teambuilding Kompagniet på ch@tbkompagniet.dk hvis I ønsker at vi skal hjælpe Jer med at udvikle et High Performance Dream Team!