

LEDER- SPARRING & COACHING

- Gør det, I er bedst til i butikken
- Mere fokus på ledelse
- Handlingsplan for vækst
- Implementering af nye tiltag
- Prioritér tiden optimalt
- Opfølgning i hverdagen
- Udvikling af medarbejderne
- Målstyring og morgenmøder/tavlemøder

INVESTERING:

Klippekort med 4 møder (sparring/coaching) á 2 timer udgør kr. 12.000 + moms. Efterfølgende møder udgør kr. 2.500 + moms.



4 UDFORDRINGER!

Vi gennemfører ledersparring med mere end 50 ledere på tværs af kæder i dag. Det er ikke tilfældigt, når butikken klarer sig godt.

De butikker, der vinder, kendetegner sig altid ved have kompetente medarbejdere og en dygtig leder – en leder, der prioriterer tid til ledelse uanset butikkens størrelse.

UDFORDRING NR. 1: BLIV BYENS BEDSTE MÆGLER

Du skal lede dit team og dit marked for at blive bedst i byen. Du skal have en plan for, hvad I vil være bedst til, og hvordan I vil gøre. Afgørende for at blive byens bedste mægler er, at I har byens bedste vaner og standarder hver eneste gang i møder købere og sælgere. Hvordan gør du det? Hvilken plan (ikke hensigter) har du for at blive byens bedste mægler? Hvordan kommer du i gang med det?

UDFORDRING NR. 2: SKAB VÆKST

Uanset om I er nr. 1, 2, 3 eller 4 i byen på udvalgte tal på boligsiden, så er det resultatet af, hvad I gjorde "i går". Hvordan skaber du vækst på udvalgte fokusområder i dag? (markedsandel, flere salg, større varelager, kundetilfredshed, salgsprocent, m.m.) Hvordan får du teamet til at tage medansvar for din vækstplan, så den bliver "jeres" plan. Hvordan og hvor ofte følger du op i hverdagen?

UDFORDRING NR. 3: MÅLSTYRING OG MORGENMØDER

Ærlig talt, så handler de fleste morgenmøder om kaffe, basser og "hvad sagde køberne på Anemonevej 24, så...". Hvordan bliver morgenmøder/tavlemøder meget mere skarpe med konkrete målsætninger for dagen og ugen, hvor alle brænder igennem for at nå målene. Hvad er målet for salg i dag? Antal fiskede vurderinger, samlet nedslag på boliger i denne uge, antal statusmøder, m.m.

UDFORDRING NR. 4: OPFØLGNING OG IMPLEMENTERING

En indehaver eller daglig leder har mange gode ideer. Den største udfordring er imidlertid at få dem ført ud i livet og få teamet med på ideen. Hvis det lykkes, så handler det om opfølgning. Hvordan fastholder du fokus på det, der er vigtigt fremfor det, der blot haster? Hvordan og hvor ofte følger du op på igangsatte indsatsområder? Hvordan bevarer du overblikket og fastholder motivationen?

