

JAK RYCHLE A EFEKTIVNĚ VYHODNOTIT SITUACI VE FIRMĚ A NAPLÁNOVAT ROZVOJ?

Tato jednoduchá technika Vám pomůže vyhodnotit situaci ve firmě, zjistíte na co je třeba se zaměřit, aby jste jako jednotlivec či tým efektivně postupovali k cíli a plnění obchodních plánů.

Do kruhu můžete doplňovat libovolné oblasti:



1. První krok je nadefinování oblastí rozvoje v businessu viz. Kruh, nebo osobním životě/ partnerství, kariéra, finance, zdraví, koníčky, vzdělávání a rozvoj, smysluplnost...

2. Na škále od 1 do 10 ohodnoťte jednotlivé oblasti resp. spokojenost v těchto oblastech. 1 je nejnižší hodnota, 10 je nejvyšší spokojenost. Hodnoty můžete zakreslit do kruhového grafu v jednotlivých oblastech.

3. Pracujete-li na konkrétním cíli položte si otázku: NA KTERÉ Z OBLASTÍ TEĎ POTŘEBUJI NEJVÍCE PRACOVAT TAK, ABYCH DOSÁHL CÍLE X?

Např. Cíl může být zvýšení prodeje produktu klientům/Inzerce, nemovitosti, získávání stavebních zakázek, více uzavřených pojistných smluv, prodaných vozů.... Klient si nadefinuje oblasti, které utvářejí jeho business viz příkladový kruh. Po zmapování jednotlivých oblastí a jejich vyhodnocení si může klient nadefinovat, že ke zlepšení prodeje dojde, když selepší interní

komunikace. Lepší atmosféra a jasnost přinese zlepšení sociálního kontextu ve firmě, tým je dynamičtější a to může přinést zlepšení obchodních výsledků.

Další otázky: např. Jak mohu zajistit zlepšení interní komunikace?

Cílem otázky je její kladení tak, aby umožňovala rozvoj. Co to je? Jistě jste slyšeli někdy o otevřených otázkách. Otevřená otázka je taková otázka, na kterou není předem známá odpověď.

Tato otázka vybízí k tvořivosti.

Výsledkově orientované koučování vychází z toho, že klient má všechny potřebné zdroje v sobě.

Neradí, neléčí - DŮVĚŘUJE, PODPORUJE, ROZVÍJÍ.

Příklad vyplnění kruhu:

