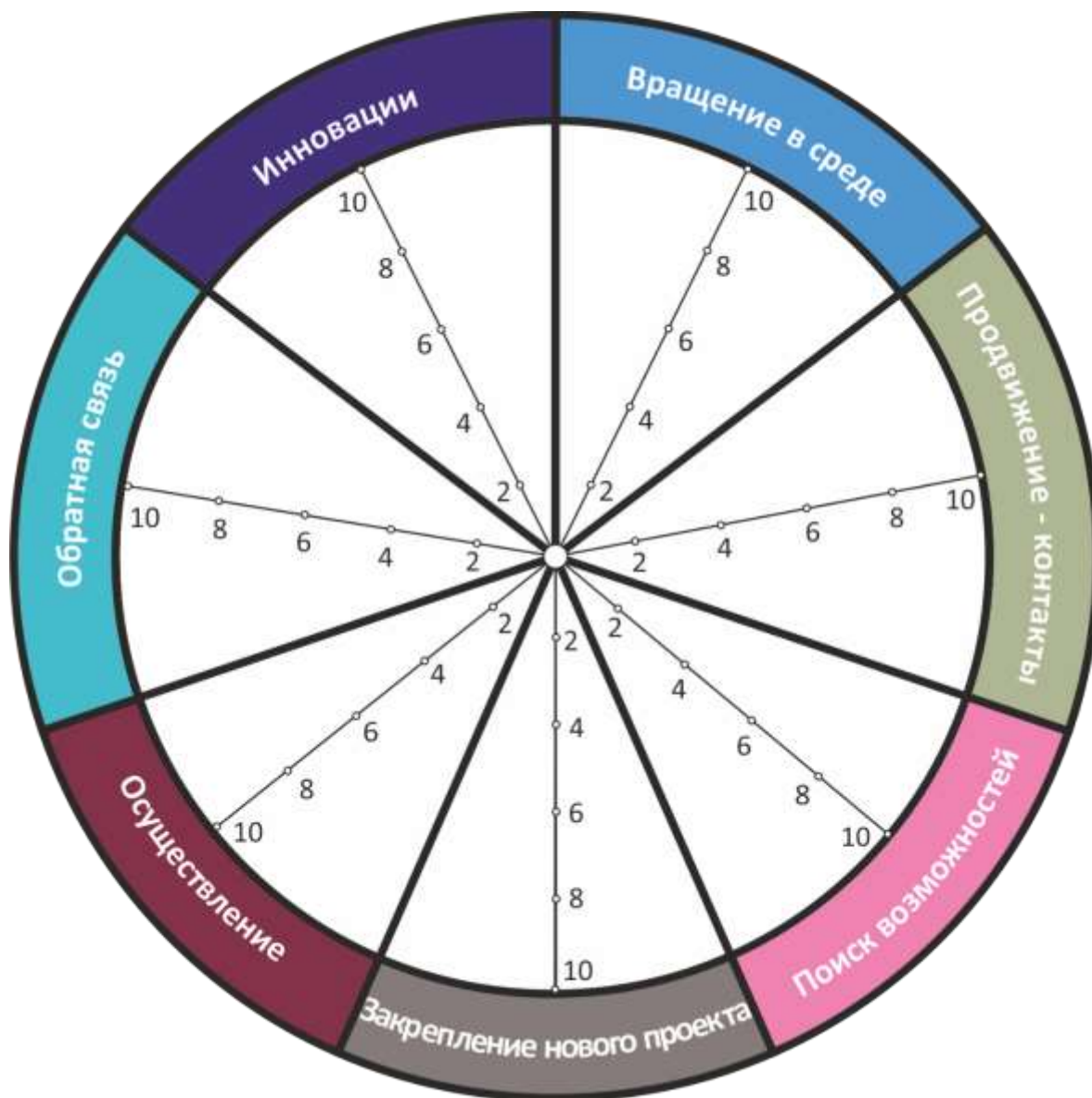


Колесо Фортуны



Преобрашаем свои контакты в бизнес-возможности – Колесо Фортуны

Колесо Фортуны – простой, но очень эффективный диагностический инструмент для индивидуумов, команд, подразделений и компаний.

Чтобы инструмент сработал, участники исследования должны быть максимально искренними в анализе, взвешивании и оценке. Процесс предназначен для выявления областей для улучшения и будущего усиления, а не чтобы продемонстрировать (иногда ложно!), насколько все хорошо.

Шаг 1:

Индивидуумы или команды проходят во вопроснику и размещают ответы в ячейках и колесе.

Шаг 2:

Индивидуальные или групповые результаты выносятся на большое колесо (в идеале на модерационную доску Pinboard!), так что каждый может увидеть результаты и тенденции. Обсудите результаты, выявите тенденции и определите темы. На этом этапе вы должны отразить некоторые из этих комментариев на колесе. Выделите области, которые требуют внимания и действий.

Шаг 3:

Заполните второй вопросник на основе группового обсуждения. Проверьте результаты на реалистичность и определите основные направления деятельности.

Шаг 4:

Спланируйте действия, необходимые для достижения желаемых изменений – вы можете использовать шаблоны групповой работы Pinpoint! Подготовьте общий План действий.

Шаг 5:

Заполните План действий. Можете разработать собственный, используя предлагаемый как хорошую отправную точку. Хороший план действий – такой, в котором есть чемпионы, исполнители, меры, вехи, частый регулярный анализ прогресса, понятные временные рамки, доказательство согласия и готовности ему следовать.

Шаг 5:

Регулярно встречайтесь, чтобы проверить прогресс и проанализировать эффективность плана действий. Будьте гибкими и вносите изменения в случае необходимости.

Вы наверняка уже заметили, что эту модель можно применить к ряду различных других бизнес-процессов. Просто адаптируйте нужным образом названия и вопросы.

Превращаем свои контакты в бизнес-возможности – Колесо Фортуны

Шаг 1

Прочитайте каждый вопрос и оцените себя по 10-балльной шкале – насколько хорошо, по вашему мнению, вы это делаете (10 замечательно, 1 плохо)

Вращение в среде: Много вы знакомитесь с новыми людьми и создаете новых отношений с потенциальными партнерами и клиентами? Активны ли вы в поиске новых бизнес-контактов? Прислушиваетесь ли к тому, что делают другие?

ОЦЕНКА

Продвижение и контакты: Много ли вы создаете возможностей для продвижения ваших товаров или услуг новым и существующим контактам? Понимают ли ваши ключевые контакты что вы делаете? Организуете ли вы презентации?

ОЦЕНКА

Поиск возможностей: Обсуждаете ли вы с клиентами, контактами, партнерами потенциальные возможности? Есть ли у вас понимание их текущих и будущих потребностей? Забегаете ли вы вперед, чтобы встретить эти возможности?

ОЦЕНКА

Закрепление нового проекта: Создаете ли вы структурированные предложения? Можете ли доказать ценность? Добиваетесь выхода на людей, принимающим решения? Всегда ли удается заключение сделки?

ОЦЕНКА

Осуществление: Достаточно ли у вас или вашего бизнеса хорошие системы, процедуры, нужные навыки, возможности и потенциал для хорошей реализации? Отлично делаете именно то, что нужно? Сравниваете свою работу с другими?

ОЦЕНКА

Обратная связь: Измеряете ли вы удовлетворенность своих партнеров и клиентов? Практикуете ли анализ собственного опыта? Регулярно ли собираете обратную связь от коллег, клиентов, партнеров? Меняете что-то по результатам?

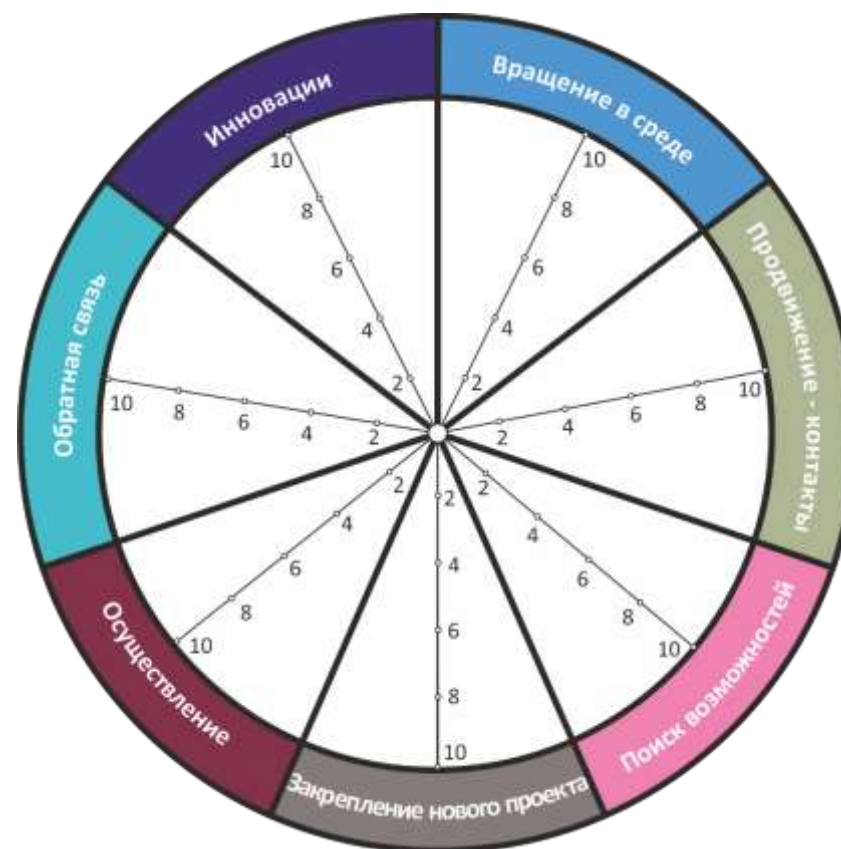
ОЦЕНКА

Инновации: Разрабатываете ли вы новые продукты и услуги? Изучаете что появляется нового, могущего улучшить у вас эффективность, качество, стоимость? Вкладываете требуемое время и деньги в инновации и тестирование новых идей?

ОЦЕНКА

Шаг 2

Разместите оценки на колесе



Где нам необходимо предпринимать действия / расти?

Превращаем свои контакты в бизнес-возможности – Колесо Фортуны

Шаг 1

Прочитайте каждый вопрос и оцените себя по 10-балльной шкале – насколько хорошо, по вашему мнению, вы это делаете (10 замечательно, 1 плохо)

Вращение в среде: Много вы знакомитесь с новыми людьми и создаете новых отношений с потенциальными партнерами и клиентами? Активны ли вы в поиске новых бизнес-контактов? Прислушиваетесь ли к тому, что делают другие?

ОЦЕНКА

Где необходимо предпринимать действия / расти?

Продвижение и контакты: Много ли вы создаете возможностей для продвижения ваших товаров или услуг новым и существующим контактам? Понимают ли ваши ключевые контакты что вы делаете? Организуете ли вы презентации?

ОЦЕНКА

Где необходимо предпринимать действия / расти?

Поиск возможностей: Обсуждаете ли вы с клиентами, контактами, партнерами потенциальные возможности? Есть ли у вас понимание их текущих и будущих потребностей? Забегаете ли вы вперед, чтобы встретить эти возможности?

ОЦЕНКА

Где необходимо предпринимать действия / расти?

Закрепление нового проекта: Создаете ли вы структурированные предложения? Можете ли доказать ценность? Добиваетесь выхода на людей, принимающим решения? Всегда ли удается заключение сделки?

ОЦЕНКА

Где необходимо предпринимать действия / расти?

Осуществление: Достаточно ли у вас или вашего бизнеса хорошие системы, процедуры, нужные навыки, возможности и потенциал для хорошей реализации? Отлично делаете именно то, что нужно? Сравниваете свою работу с другими?

ОЦЕНКА

Где необходимо предпринимать действия / расти?

Обратная связь: Измеряете ли вы удовлетворенность своих партнеров и клиентов? Практикуете ли анализ собственного опыта? Регулярно ли собираете обратную связь от коллег, клиентов, партнеров? Меняете что-то по результатам?

ОЦЕНКА

Где необходимо предпринимать действия / расти?

Инновации: How good are you and your colleagues at meeting new people and creating new relationships with possible partners and stakeholders? Do you actively seek new business relationships? Do you listen to what others are doing?

ОЦЕНКА

Где необходимо предпринимать действия / расти?

План действий в соответствии со SMART

Тема: _____

Дата: _____

<p>Чемпионы:</p> <p>Члены команды:</p>	<p>Действия</p> <p>Соединяющие действия должны произойти для достижения результатов</p>	<p>Действие 1</p>	<p>Действие 2</p>	<p>Действие 3</p>	<p>Действие 4</p>	<p>Действие 5</p>
	<p>Чемпион</p>					
<p>Результат (глагол и как измерим)</p>	<p>Примечания</p>	<p>Примечания</p>	<p>Примечания</p>	<p>Примечания</p>	<p>Примечания</p>	
<p>Проблемы</p>	<p>Как измерить:</p>					
	<p>Время</p>					

Эту модель придумал мой большой друг, коллега и единомышленник **КАНУТ СИМПСОН** из компании Smart Objectives.

Он рад, что я поделился ей с моими русскими друзьями, но если вы будете ее использовать, пожалуйста не забудьте упомянуть нас обоих!

Спасибо, Канут!



Canute Simpson

Director of Inspiration

Creative workshops, facilitation, training, coaching and business improvement!



SmartPEOPLE + SmartTEAMS = SmartBUSINESS

T +44 (0) 20 8830 2210

M +44 (0) 7956 877 655

canutesimpson@smartobjectives.co.uk

www.smartobjectives.co.uk