

Målplan Kommunikasjon og lederskap

Navn:	Sebastian Grupe
Stilling og kort beskrivelse:	Certified Trainer & Business Performance Consultant
Telefon:	+47 97 90 22 70
Din leders navn og telefon:	Ellen Kristine Breiby, +47 90 09 09 16

Personlig evaluering

Målet er å identifisere dine muligheter til forbedring. Vi benytter på langt nær vårt fulle potensial. Gå gjennom de fem områdene under og grader deg selv på en skala fra 1 - 5, hvor 5 er best. Vær så ærlig som du kan.

Selvtillit

Jeg motiverer meg selv enkelt	1	2	3	4	5
Jeg er trygg med å fatte beslutninger	1	2	3	4	5
Jeg viser en positiv holdning, fokuserer tankene på «klart jeg kan»	1	2	3	4	5
Jeg er og oppleves som en uttrykksfull person	1	2	3	4	5
Jeg opptre sikkert og oppfattes som sikker på en positiv måte	1	2	3	4	5
Jeg viser at jeg liker utfordringer	1	2	3	4	5
Jeg våger å ta sjanser	1	2	3	4	5
Jeg stimuleres og motiveres av forandring	1	2	3	4	5

Gode relasjoner

Jeg arbeider effektivt med andre selv om det finnes motsetninger	1	2	3	4	5
Jeg er bevisst på hvordan jeg påvirker andre personer	1	2	3	4	5
Jeg løser motsetninger og konflikter smidig	1	2	3	4	5
Jeg er oppriktig interessert i andre mennesker	1	2	3	4	5
Jeg oppnår lett fortrolighet fra andre	1	2	3	4	5
Jeg styrker andre personers selvtillit	1	2	3	4	5
Jeg viser alltid respekt for andres meninger selv om de går mot mine egne	1	2	3	4	5

Kommunikasjon

Jeg lytter for å forstå	1	2	3	4	5
Jeg uttrykker meg alltid klart og konsist	1	2	3	4	5
Jeg har et positivt kroppsspråk og tonefall når jeg snakker	1	2	3	4	5
Jeg kommuniserer mine standpunkter overbevisende	1	2	3	4	5
Jeg vil vite hva andre mener og ønsker deres synspunkt	1	2	3	4	5
Jeg forbereder meg effektivt og holder inspirerende presentasjoner	1	2	3	4	5
Jeg tenker og snakker klart i uforberedte situasjoner	1	2	3	4	5

Lederskap

Jeg setter gruppens resultater høyere enn mine personlige	1	2	3	4	5
Jeg får andre til å forstå hensikten og skape felles målsetninger	1	2	3	4	5
Jeg coacher andre til å nå nye prestasjonsnivåer	1	2	3	4	5
Andre mener at jeg styrker og motiverer dem	1	2	3	4	5
Jeg får andre til å se nye vinklinger/muligheter	1	2	3	4	5
Jeg strever alltid etter «vinn-vinn»-løsninger	1	2	3	4	5
Jeg ser, setter pris på og oppmuntrer innlegg og bidrag fra andre	1	2	3	4	5

Redusere stress og håndtere egen innstilling

Jeg beholder fokus når møtene eller situasjonene sporer ut	1	2	3	4	5
Jeg er kontaktbar selv når jeg er under stort press	1	2	3	4	5
Jeg agerer for å løse stressende og pressende situasjoner	1	2	3	4	5
Jeg kontrollerer humøret selv i konfronterende situasjoner	1	2	3	4	5
Jeg håndterer forandringer med en åpen innstilling	1	2	3	4	5
Jeg har en god balanse mellom jobb og privat	1	2	3	4	5
Jeg skaffer fakta og overveier de nøye før jeg tar en beslutning, selv under press	1	2	3	4	5

Min nåværende situasjon

1. Hvordan bidrar min rolle og mitt ansvar til min organisasjons suksess?

kvalitet og utvikling av kunder i våre treninger, Nye salg gjennom møtebooking, nettverk bygging, gjensalg

2. Hvordan blir min innsats målt

Leveransekvallitet (NPS & VOC)

Salg

Gjennomførte møter

3. Hva er barrierer eller utfordringer som hindrer min produktivitet?

(For eksempel utydelige mål, manglende planlegging, egen tidshåndtering, selvsikkerhet etc.)

2 ulike roller med mange detaljerte oppgaver

Høyt tidspress

Trenger å finne egen arbeidsrhythme og rutiner for å oppnå mål.

Dårlig marked grunnet krise, må finne nye veier

4. Hva ønsker min avdeling og/eller organisasjon å forbedre

(merk: bare inkluder forbedringer som du har direkte innflytelse over)

Nå budsjett i 2020 & 2021

Overleve som team – beholde alle ansatte i 2020 og 2021

Mitt ROI-prosjekt / forretningsmål

Ta en samtale med din leder og bli enige om dette før første samling.

I løpet av de nærmeste månedene kommer du til å jobbe fokusert med din egen utvikling både ut fra et yrkesmessig og personlig perspektiv. For å kunne måle utbytte av treningen i denne perioden, vil du jobbe bevisst med et forretningsmål/ROI-prosjekt (Return On Investment).

I ditt ROI-prosjekt/forretningsmål er det viktig at du er tydelig med hvilke målbare resultater treningen skal gi.

Det kan for eksempel handle om effektivitet, dine KPI'er, redusere kostnader, redusere turnover, øke produktiviteten, øke medarbeidertilfredsheten, selge mer etc. Målet bør være noe å strekke seg mot.

Det må være et mål som er mulig å måle i tid/penger/kvalitet og som du har direkte innflytelse over! Hva skal resultatet føre til for deg og din bedrift?

Mitt ROI-prosjekt / forretningsmål:

Høy NPS/VOC i programmet og 1 større prosjekt i pipeline (gjennom anbefalinger eller eksisterende pipeline)

Fremtidsbilde

Hvordan ser det ut når du har nådd målet? Hva føler du? Skriv ned hvordan du vil at det skal være 3-6 måneder fra nå. Bruk adjektiver og ta med detaljer. Du er der, så skriv fremtidsbilde som en «filmsnutt» i nåtid/presens.

Mitt fremtidsbilde:

Det er 14. desember og jeg står bakerst i hjørnet av auditoriet i samling 12. Ingen ser på meg for hele gruppen er så sammensveiset – DE HAR GLEMT AT DET ER EN TRENER I PROGRAMMET! De kjører sine sluttrapporter fullt av stolthet og har masse av resultater å presentere. De roser veilederne som nøkkelen til suksessen og de veilederne står fremme og heier på sine.

Bakerst sitter lederne med åpne munn og øyer som presser seg ut av hodene. De er så sjokkert over utviklingen av sine deltakere og blir så glad over verdien at det kommer stjernesprut ut av øynene. Jeg kan trygt fly hjem til mine foreldre og endelig besøke de igjen fordi jeg vet at hele teamet vil overleve som et resultat av høy verdi i denne treningen...

Hvilke tre adjektiver ønsker jeg at mine kolleger/kunder alltid skal bruke når de beskriver meg i fremtiden?

1. Energigivende

2. Tydelig

3. Tilstede

Personlige gjennombrudd innen de fem utviklingsområdene

Overføres fra arbeidet du gjorde i deltakermanualen på samling 1.

Gjennombrudd: Hvis jeg blir bedre på dette området, hva kan jeg få til da (noe som jeg ikke gjør i dag)? Hva vil jeg være fornøyd med? Og når jeg gjør det, hva kan resultatet bli?

Aktiviteter: Hvilke konkrete aktiviteter må jeg begynne med eller slutte å gjøre, for å nå gjennombruddet?

Område	Gjennombrudd	Aktiviteter (konkret og spesifikt)
Mot og selvtilitt	Jeg nøler ikke med å ta en telefon til hvem som helst. Jeg er trygg på at jeg kan skape en verdiskapende dialog Jeg er fullstendig meg selv og elsker gjengen i KL111. Vi ler og nyter denne prosessen sammen	<ul style="list-style-type: none"> - Slippe fokus på DC metode i coaching – by på meg selv - Saml. 1 – Navnekonkurranse - Saml. 2 – Avgjørende øyeblikk - Nyte CIS og ta mine møter som dialog, ikke som «møter» - Telefonmøte med Dell Technol. -
Gode relasjoner	Mennesker opplever meg som en de kan slappe av meg og der de kan være seg selv. Jeg stiller forventninger kun der de er nødvendige og hjelper andre kun der vi ønsker å jobbe SAMMEN. Jeg har alltid morsome samtaler også med de som jeg har lite tilfelles med	<ul style="list-style-type: none"> - Snakk med minst 3 personer som jeg vanligvis ikke hadde snakket med. Bruk samtalemodellen / level 2 spørsmål / minst 3 pers. per uke - Ingen forventninger til deltakerne frem til samling 3. Alle får styre akkurat som de vil
Kommunikasjon	Jeg gir korte anvisninger i leveransen. Alle forstår poengene og får mest ut av programmet. I møter stiller jeg alltid oppfølgingsspørsmål og holder kjeft i minst 2 sekunder før jeg svarer på et spørsmål.	<ul style="list-style-type: none"> - Hver gang jeg får ett spørsmål – vent 2 sekunder før jeg svarer - Møte i dag med Anne Øyen - Be om eksempler i alle møter - Møte i dag med Anne Øyen - Be om eksempler i møte med Viri 11.09. / Vent 2 sek. Før svar
Lederskap	Gjengen i KL111 vokser sammen med sine veiledere og alle føler at vi også kan være personlige med hverandre. Vi har hatt middager og visninger sammen og veilederne står frem som nøkkelpersoner i deltakernes utvikling. Jeg har fått til et prosjekt med Dell Technologies for ledergruppen.	<ul style="list-style-type: none"> - Rå telefonmøte med Geir i Dell Technologies – forberedt og verdifull - 2 sosiale arrangementer med KL111 - Middag med veilederne
Redusere stress og forbedre egen innstilling	Ingen private aktiviteter fører til tidspress eller indre bekymringer. Når jeg er sammen med mine nærmeste er jeg fullstendig tilstede og tenker ikke ett sekund på Dale Carnegie. Jeg har kommet igjen nærmere mine to beste venner Katja og Lars	<ul style="list-style-type: none"> - Bruke tid på telefonsamtaler med foreldre, Lars og Katja / 1 gang alle 2 uker - Planlegg juleferie i Tyskland som fungerer med KL113