

Izaicinājumi un problēmas pārmaiņu ieviešanā



Online, ZOOM



12. aprīlis



13:30 – 15:30



Georgijs Buklovskis

| Inga Ozola

| Ruslans Sosinovičs

Kā «pārdot» uzlabošanas plānu augstākai vadībai?

Georgijs Buklovskis

Kā «pārdot» uzlabošanas plānu augstākai vadībai?

1. Vai Jums ir **ko pārdot**?
2. **Kāpēc** Jūs gribat «pārdot» vadībai šo plānu?
3. **Kam tieši** to ir «jāpārdod»?
4. **Kā** veikt «pārdošanas» darījumu?
5. **Ko darīt**, ja «pārdošana» **nav izdevusies**?

1

Vai Jums ir ko pārdot?

Vai Jums ir labs plāns, projekts?

Vai Jums ir ko pārdot?

- Vai Jūsu **Plāns ir labs?**
- **Vai tās strādā** uz uzņēmuma Lielo mērķu sasniegšanu?
- Vai Jūs varat skaidri definēt **Labumus, kurus tas nesīs uzņēmumam?**
- Vai Jums ir skaidrs, kādus **negatīvus efektus** tā realizācija var nest un kā tos var bloķēt vai minimizēt?



2

**Kāpēc Jūs gribat «pārdot»
vadībai šo plānu?**

Kāpēc Jūs gribat «pārdot» vadībai šo plānu?

Jūs neliek mierā tas, ka **uzņēmuma darbība var tikt uzlabota** un Jūs ziniet kā! Bet Jūs nevarat realizēt Jūsu idejas!

Jūs esat spējīgi uz daudz lielākiem, svarīgākiem darbiem nekā Jūs veicat šodien.

Jūs nebaida izaicinājumi. Jūs gribat augt profesionāli, bet neredzat, kā to paveikt!

= **Jūs esat motivēta persona!** (A-M-J)

Motivācija 3.0.

AUTONOMIJA

MEISTARĪBA

JĒGA

3

Kam tieši to ir «jāpārdod»?

Kurš ir lēmuma pieņēmējs?

Kāda ir situācija?

A. Ideāla

Uzņēmumam ir **skaidri definēti** Mērķi
Strādā **caurspīdīga** Mērījumu sistēma
Vadība stingri pieturās Mērķiem un
Mērījumiem
Vadība ar prieku **pieņem labus**
Plānus, kas vērsti uz Mērķu
sasniegšanu

B. Reāla

Uzņēmumam **nav skaidri definētu** Mērķu
Nav uz mērķi vērstas, kaskadētās **Mērījumu**
sistēmas
Vadība vadās no **situācijas un tikai viņiem**
zināmiem kritērijiem
Vadībai ir ļoti **daudz problēmu un maz laika**

Kam tieši to ir «jāpārdod»?

Kas ir **Lēmuma pieņēmējs**?

Kādas **problēmas** ir viņa prioritāšu sarakstā?

Vai Jūsu Plāns/Projekts varētu kaut daļēji atrisināt kādu no viņa problēmām?

Kāds ir “Pircēja” **psiholoģiskais profils**?

(Vai viņš ir **emocionāls vai racionāls**? Vai viņam patīk analizēt ciparus, grafikus, vai tie viņam riebjas?)

Vai viņš pieņem lēmumus **vienpersoniski, vai** viņam patīk apspriešanas un diskusijas **ar kolēģiem**?)



Kā uz situāciju skatās «Pircējs»?



Vērtē «Pircēja» vēlmi pieņemt savu Plānu, no maksimāli konservatīvas pozīcijas

Jūsu dzīves vērtības iespējams tikai **daļēji sakrīt** ar Jūsu vadītāja vērtībām!

Jūsu uzskati par situāciju **visdrīzāk nesakrīt** ar Jūsu vadītāja domām!

Jūsu domas par problēmas atrisināšanu ar lielu varbūtību **pilnīgi nesakrīt** ar Jūsu vadītāja domām!

4

Kā veikt «pārdošanas» darījumu?

“Augsnes” sagatavošana



Pārbaudīt Plānu ar saviem kolēģiem

Pārbaudīt ar saistītām nodaļām un **uzklausīt kritiku**

Sagatavot «**prezentāciju**» (cipari, argumenti, labumi)

Uzlabot savu **prezentācijas tehniku** (fokuss, argumenti, pārlicība, emocionāla uzlāde, vizualizācija, īsums)

NTH: Atrast iespēju runāt vienā valodā (literatūra, kursi, vizītes, ārējie eksperti)

“Sēklu iestādīšana”



Pilota projekta («Flagmanis») **realizācija**

Sabiedroto (kuru pozīciju vērtē «Pircējs») atrašana

«Elevator speech» sagatavošana

Gatavība prezentēt jebkurā brīdī un tā aktīva meklēšana

Piezīme: Nelec pāri savam tiešam vadītājam ceļā pie augstāka. Padari to par sabiedroto!

Pārdošana



Izmantot **labu prezentācijas tehniku**

Piesaistīt **sabiedrotos**

Rezervē sagatavot efektīvus risinājumus visu iespējamo **negatīvo efektu (NBR) bloķēšanai**, noņemšanai

Pēc prezentācijas, iesniegt **īsu rakstisko materiālu** par Plāna realizācijas ieguvumiem (nosūtīt to e-pastā ar pateicības vēstuli)

Piezīme: Nestāsti par NBR bloķēšanas risinājumiem, ***kamēr to neprasa!*** Vari izmantot šo rezervi apspriešanas beigās, vai, lai saņemtu kāda papildus atbalstu.

5

**Ko darīt, ja «pārdošana» ir un, ko
- ja nav izdevusies?**

Secinājumi no mācības, ja plāns tika pieņemts



Apsveic sevi un savus kolēģus, pateicieties sabiedrotajiem
Izanalizē visas piezīmes, kā arī savas sajūtas par Plāna
vājajām vietām

Veic plāna **korekciju** un -

Realizē Plānu ātri un kvalitatīvi, sasniedz vēl
labākus rezultātus nekā tika solīts. Velti tam visu
savu enerģiju!

Secinājumi no mācības, ja plāns netika pieņemts



Vai tavs Plāns ir bijis labs?

NĒ: Tad kas tur ir jāizlabo?

JĀ: Kāpēc viņš netika pieņemts?

Iespējams, ka tava prezentācija bija vāja?

JĀ: Kas tajā ir jāizlabo, kā viņu modificēt turpmāk?

NĒ: Tad Plāns tika novērtēts kā zemākas prioritātes, ar sliktāku ROI vai lielākiem riskiem.

Tad atgriezies pie pirmā jautājuma!

Secinājumi no mācības, ja plāns **netika pieņemts**



Novērtē «neveiksmi», kā labu mācībstundu!

Esi proaktīvs, pēc kļūdu labošanas un pārliecības par gatavību jaunam startam – turpini!

"Lielāks atalgojums par darīšanu ir iespēja darīt vēl."

Džonass Salks

Secinājumi no mācības, ja **Plāni netiek pieņemti**



Ja tavi **labie plāni** nekad, nekad netiek realizēti un tu saprati, ka problēma nav ne plānā un ne tevī, paņem papīra lapu un....

turpini augt kā profesionālis tur, kur tam ir laba augsne!



"Panākumi nav galīgi, neveiksme nav letāla, svarīga ir drosmē turpināt."

Vinstons Čerčils