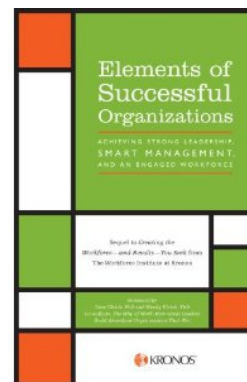


3 hemmeligheter - Suksessfulle organisasjoner



Hva er egenskapene til vellykkede organisasjoner? Hvorfor går en bedrift konkurs mens en annen overgår alle resultatmål? Suksess eller fiasko er utrolig lett å se i ettertid, men hvordan prøver du å etablere og utvikle en organisasjon for å lykkes her og nå?

Spørsmålet har et enkelt svar, men veien kan være veldig uklar med mange utfordringer.

Joyce O'Donnell Maroney, Managing Director, Workforce Institute skriver om noen av de store trekkene av vellykkede organisasjoner i boken **Elements of Successful Organizations**, Trenden er sentrert rundt 3 forskjellige elementer:

- 1. Sterk ledelse** – Evnen og muligheten til å endre og å se fremover var en stor faktor. De som var proaktive og var i forkant med å reagere på de neste trender gjorde det neste alltid bedre. Utvikling av medarbeidere og være et sted hvor de ansatte kan få nye utfordringer og mulighet til ytterligere karriere var også en viktig egenskap i denne kategorien.
- 2. "Smart Management"** – Gjennomføringsevne både operativt "fra dag til dag" og på lang sikt, gjorde en stor forskjell på resultatene. De som hadde stor fokus på talentene, kjørte talentprogrammer og forstod de ansattes behov for etterutdanning og trening var noe som skiller selskapene fra hverandre.
- 3. Engasjerte medarbeidere** - En av de viktigste driverne av vellykkede organisasjoner. Enten det er fleksibel arbeidstid for medarbeiderne, bedre planlegging eller forstå og belyse betydningen av den ansattes arbeid. Organisasjoner som har engasjerte arbeidstakere er mer vellykket enn sine konkurrenter.

I boken er det også lagt vekt på å få hele arbeidsstokken fokusert mot et felles mål og skape entusiasme gjennom bedre ledelse, styring og engasjement.

B2B SALG AS har fokus på det profesjonelle markedet (B2B) og arbeider kontinuerlig med kandidater innen salg, markedsføring, nøkkelpersonell og ledelse. "Jakten" på de dyktige kandidatene er alltid i fokus og selskapet har egne kandidatbaser for de respektive fagprofesjonene. Kontinuerlig holdes dialoger med potensielle kandidater for å bistå i rekruttering av både dyktige og riktige ressurser for oppdragsgivere.

Kjerneleveransen til B2B SALG er rekruttering, men selskapet leverer også tjenester innen salgstrening, teamutvikling, metoder & salgsverktøy. Å ansette suksessrike kandidater krever nøyaktighet og forståelse og det er derfor særdeles viktig at ressursene som bidrar i prosessene har høy kompetanse, god erfaring og forstår fagene.

"Rekruttering & Vekst"

