

Kā darbinieku iesaiste var palīdzēt sasniegt organizācijas mērķus?

Reinis Zarāns

Organizācijas attīstības centra Spring Valley
konsultants

Go to www.menti.com and use the code **82 90 2**

 Mentimeter

Kā Jūs izprotat "Darbinieku un komandas iesaisti"?

Dialogs

Savstarpēji labas un produktīvas attiecības kopīga mērķa sasniegšanai

Lojalitāte, motivācija, iesaistīšanās, piesaiste

Darbinieku iekšējā vēlme darboties uzņēmuma labā, saņemot ar tā



Voting is closed

Open voting



 26



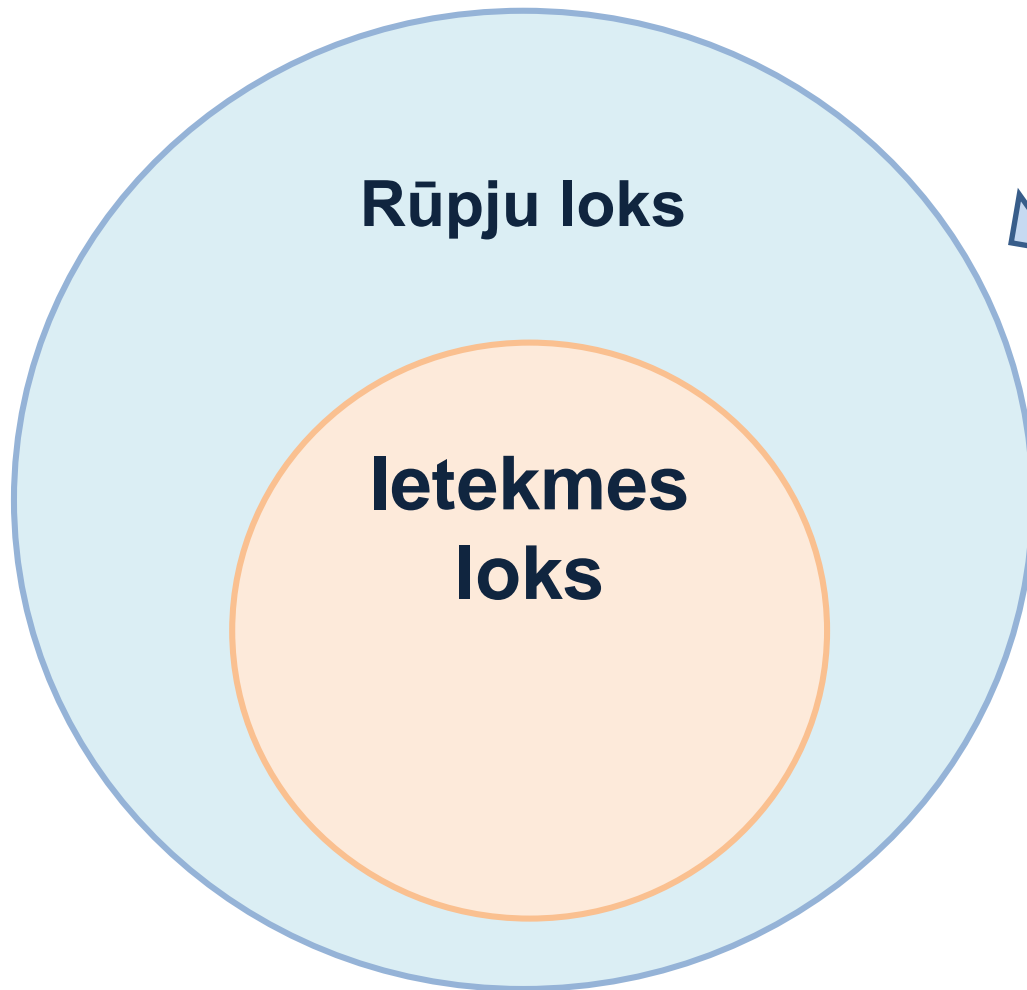
Darbinieku iesaiste tiek definēta kā..

- ✓ Darbinieka potenciāla atraisīšana/atvēršana, lai sasniegtu augstu sniegumu.
- ✓ Savstarpēja saistība starp darbinieku un organizāciju.
- ✓ Iesaistīts darbinieks sasniedz vairāk kā tiek sagaidīts.
- ✓ Iesaistītam darbiniekam rūp viņa/viņas darbs un uzņēmums, kurā strādā.



Situācija komandā 2017.gada augustā.

- ✓ 4 klientu apkalpošanas un pārdošanas komandas dažādās lokācijās. (50 klientu konsultanti un 4 komandu vadītāji).
- ✓ Liela klientu plūsma.
- ✓ Nestabili pakalpojumu pārdošanas rezultāti (līdz ar to komandas mērķi netiek izpildīti).
- ✓ Ar klientiem runā ļoti selektīvi (Uzrunā katru 3-4 klientu).
- ✓ Pārsvarā runā par pakalpojumu.
- ✓ Fiksēts atalgojums.



**Komanda un vadītāji
atrodas?**

- ✓ Koncentrēšanās tikai uz gala rezultātu.
- ✓ Koncentrēšanās uz klientu plūsmu un lēmuma pieņemšana klienta vietā.
- ✓ Attaisnojumi un vispārināšana



Ja – tad.

Lieliski strādā **vienkāršiem**
un **īstermiņa** uzdevumiem.

Slikti strādā **sarežģītiem** un
ilgtermiņa uzdevumiem.

Darbinieku un komandas iesaiste.

Autonomija

Laiks

Uzdevums

Tehnika

Komanda

Meistarība

Atgriezeniskās saites
sniegšana

Individuālas tikšanās

Regulāras snieguma pārskata
tikšanās

Līdzklausīšanās

Spēļu/rotaļu elementu
izmantošana

Ideju bankas/radošās sapulces

Nolūks

Loma

Misija

Vērtības



Situācija komandā 2018.gada augustā.

Nolūks

- Klientu konsultanta loma ir palīdzēt sakārtot finanšu lietas.
- Parūpēties par klienta finanšu drošību, ikdienu un arī nākotni.

Autonomija

- Cik vērtīgas sarunas ar klientiem es veikšu?
- Šodien, nedēļā, mēnesī ?
- Kāda būs mana saruna?
- Ko es darīšu, ja man neizdosies?
- Ko mēs darīsim kā komanda?

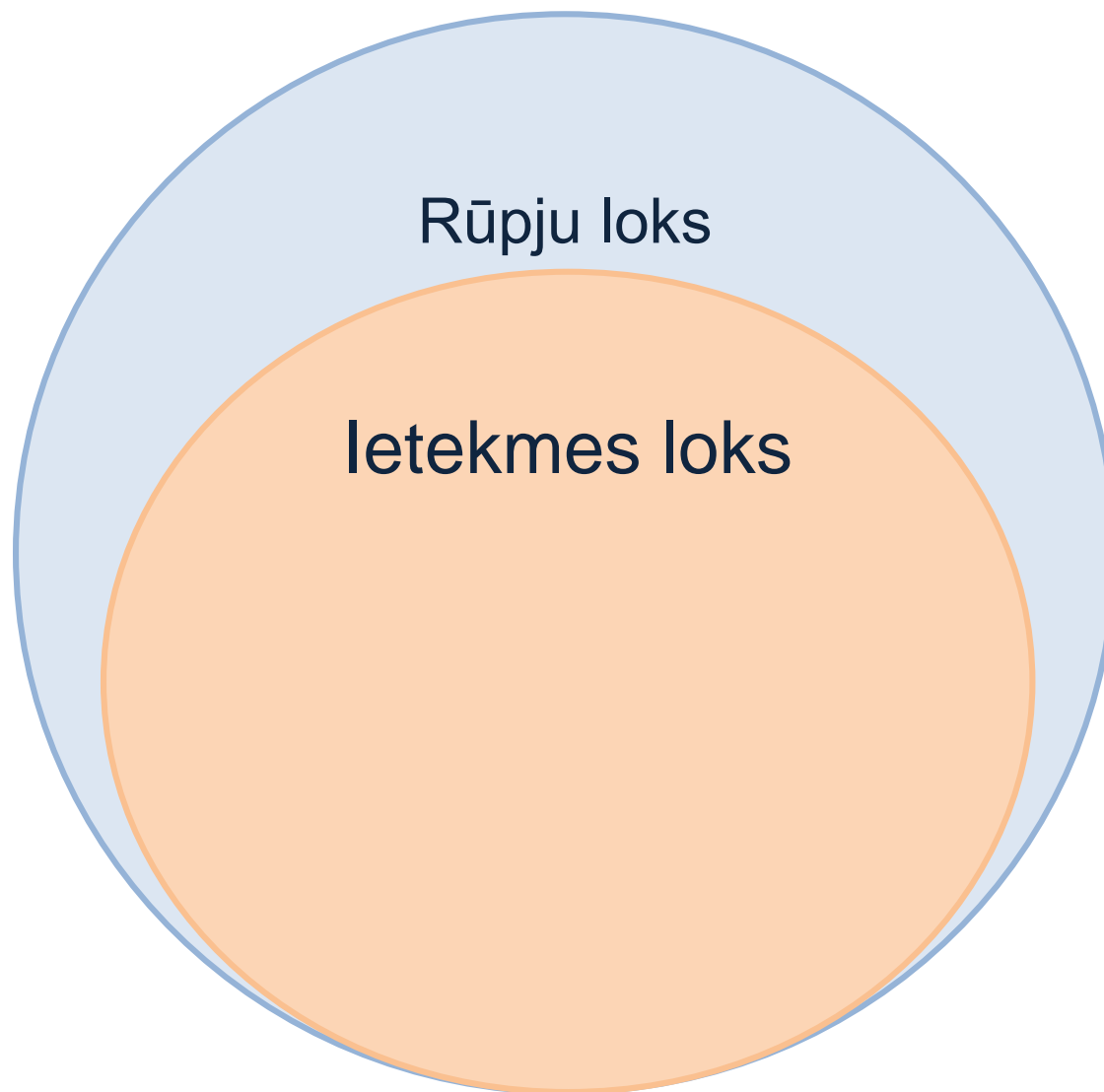


Situācija komandā 2018.gada augustā.

Meistarība

- Vadītāji līdzklausās un palīdz uzlabot sarunas ar klientiem.
- Regulāras individuālas tikšanās ar klientu konsultantiem.
- Komanda sapulces tiek izmantotas, lai ģenerētu idejas un trenētos vadīt labākas sarunas ar klientiem.





Paldies!

reinis.zarans@springvalley.lv