

Vækst, mennesker og service



Det kan Cremans rådgivning gøre for din forretnings vækst

I mere end 25 år har Cremans stifter arbejdet med virksomheders idéer, og menneskene bag dem.

Hos Creman har vi, blandt andet i vores tid med Novo Nordisk og LEGO, erfaret, at det virkelige win opnås ved at satse på mennesker.

Hvis du lærer mennesker at håndtere processer, service og samarbejde langt bedre, optimerer du din forretning, i en sådan grad, at succesraten bliver langt overlegen andre virksomheders.

6 ting du som minimum får ud af Cremans rådgivning

- Større sikkerhed omkring egen performance og kommunikationsevne
- Større indsigt i hvordan du motiverer dig selv og andre til at nå jeres mål
- Bedre team samarbejde
- Overblik over personlige styrker og svagheder – og andres
- Større indsigt i, hvad der bremser dig, og hvad du kan gøre ved det
- Højere kreativitet

Dette er en beskrivelse af hvad man kommer igennem på et kursus eller rådgivningsforløb. Et kursus forløb indenfor det her område bliver derudover individuelt tilpasset virksomheden og tager udgangspunkt i virksomhedens særlige udfordringer samt den erfaring Cremans stifter har gennem 25 år.

Hos Creman er et af vores fokusområder, at arbejde med de sociale kompetencer uden, at det dog har karakter af terapi.

Persontypearbejde et velprøvet første skridt til bedre performance

Vi arbejder med en persontypeanalyse, , hvor alle persontyperne er lige stærke på hver sit område, hvadenten du er kreativ, logisk eller udmærker dig på andre måder.

Du vil få en indsigt i, at netop din måde at håndtere tilværelsen på, kan undre nogle af de andre persontyper. Du kan ligefrem komme til at fornærme/såre nogen, uden du aner det. Du vil også lære at håndtere dem, der skælder ud og at genkende dem, der putter sig og i værste fald taler dårligt om dig.

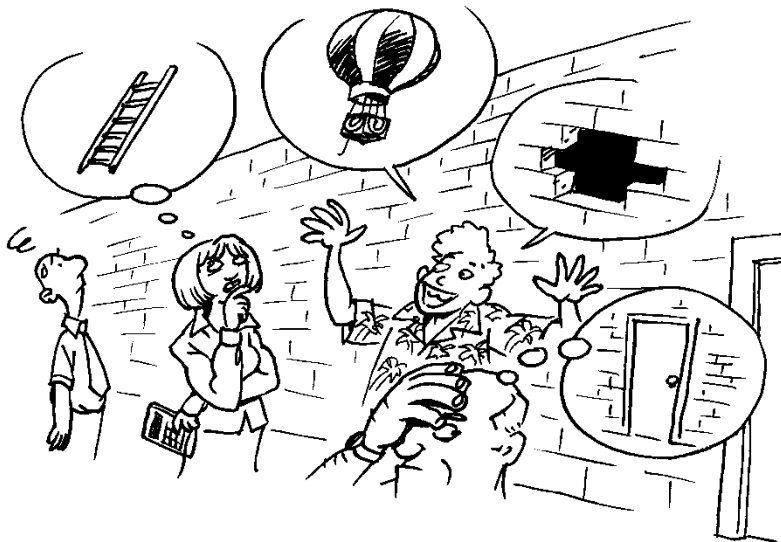
Du lærer, hvordan du i stedet skal bære dig ad for at finde ind til en god kommunikation med dem. Med større forståelse for persontypers forskellighed sker der det, at alle lærer at lytte og forstå hinanden bedre. Og når det sker, kommer man også længere i sin evne til at servicere sin kunde eller at samarbejde i en gruppe.

Resultatet er, at man i stedet for brok og ubehagelige situationer skaber loyale og glade medarbejdere og kunder – og det skal der til for at vækste.

Forståelse for menneskers forskellighed

Når du lærer om egen persontype, lærer du også, hvor forskellig du kan være fra andre persontyper. Jo mere du ved om din egen type, jo bedre bliver du til at genkende andres persontyper og agere optimalt.

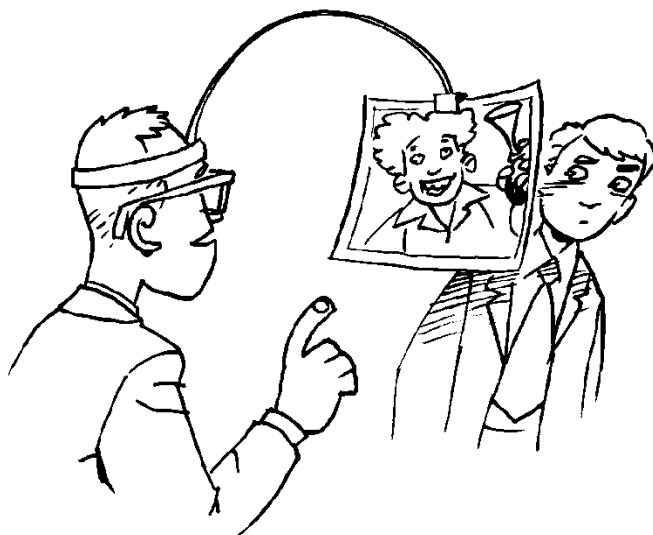
Når du forstår, at du tænker anderledes end dine kolleger eller kunder, får du også indsigt i, hvordan den forskellighed bliver bragt i spil på varierende tidspunkter. Nogle er uhyre effektive, men kan måske ikke løse problemer, hvor der ikke umiddelbart synes en løsning. Andre tænker måske altid ud af boksen, men måske også i situationer, hvor der er en vej, der er mere effektiv og ligetil. En kundes eller kollegas tankegang kan være helt forskellig fra din, men hvis du lærer at forstå andres måder at tænke på, kan du opnå nogle helt andre og bedre resultater.



Nogle gange undrer du dig over, hvad andre kan finde på at "mærkelige" idéer, når en opgave skal løses, som f.eks. at komme over muren, bare for at bruge det som en metafor for at overkomme en stor udfordring. Når du kan gennemskue deres persontyper, bliver det meget lettere for dig både at bygge videre på andres idéer og forslag og få dit eget forslag hørt.

Har du en god kommunikation?

Den typiske kommunikationsfælde består i, at man ikke kommunikerer direkte med en person, men med en forestilling om personen, som man laver i sit eget hoved. En forestilling, som sjældent passer med personens opfattelse af sig selv. Personen føler sig hægtet af og hører ikke længere efter, hvad du siger. Hvis du i stedet kender din egen persontype, og er begyndt at have forståelse for andres persontyper, vil et næste skridt være at forholde sig til, hvordan man så kommunikerer godt sammen ud fra den forskellighed. Når persontyperne er afdækket, benytter Creman sig af systemisk kommunikationsteori med vægt på "Appreciative Inquiry", som på dansk kaldes anerkendende kommunikation.



Ser du den rigtige person – eller noget andet? Det er nemt både at komme til at tale til andre så de føler sig forkerte eller misforstået.

Ved at skærpe vores nysgerrighed om den andens "anderledeshed" kan vi undgå dårlige vaner som at gå i forsvar eller ikke at høre efter. I fællesskab lokaliserer vi, hvor ens egne kommunikationsfælder kan være. Erfaringen viser, at vi på den måde kan komme mere ind til kernen, end hvad der normalt er muligt.

Teamsamarbejde handler om forståelse for mennesketyper

Den succesfulde teamleder / instruktør / konsulent ved også, hvordan man sammensætter et effektivt team ud fra det konkrete behov og de enkelte menneskers persontyper. Den succesfulde teamleder kender sin persontype, de andres persontyper og har viden og erfaring om motivation og kommunikation af den enkelte person både i og udenfor en samarbejds- eller servicesituation.

Creman hjælper jer til at optimere og udvikle videre ud fra det behov I selv kommer frem til skal være jeres fokus.

Kontakt eventuelt Creman for mere information.



Et enigt ledelsesteam er forudsætningen for tilfredse medarbejdere og loyale kunder

Creman bruger anerkendte metoder og har kandidatgrader i psykologi

Meyer Briggs er det mest udbredte testsystem af persontyper for virksomheder i USA. I Danmark/Norden er systemet forbedret til JBTA (Jung Baseret Type Analyse), hvor Meyer-Briggs er tilpasset til nordisk kultur af Brøgger Erhvervspsykologer. Systemet er meget udbredt i videnstunge miljøer, fx Novo Nordisk, Haldor Topsøe, og anvendes på forsvarrets officerskoler, men også i mediehuse som f.eks. TV2.

Persontypesystemer har mange fordele, men det skal understreges at ofte, når man kratter i overfladen, skal man bringe andre kompetencer i spil. En test kan ikke stå alene. Det er netop håndteringen af, hvordan man kan forbedre sine egenskaber, der er det interessante, hvadenten man har en kundesituation en leder / medarbejder situation eller skal have en gruppe til at fungere uanset hvilket niveau man er på i firmaet.

Cremans stifter er derfor også kandidat i psykologi og bruger derudover redskaber fra værktøjskasserne fra de 25 år i teknologibranchen med både små og meget store virksomheder. Endelig er Cremans stifter uddannet civilingeniør og har som forhenværende direktør for Danmarks største patentbureau (med blandt andet LEGO som fast kunde i 25 år) en massiv erfaring i service og teamsamarbejde.



Hvis du kun tager en test uden den nødvendige ekspertise omkring dig, kan du risikere bare at slæbe rundt på noget der minder om en tatovering du aldrig kan slippe af med. Det er ikke meningen med en persontypetest. Hvis man lærer noget om sin egen og andres persontype, kan man også lære at reagere mere hensigtsmæssigt i mange situationer. Creman følger dig helt til dørs, så du kan bruge din viden til at skabe de forandringer du ønsker dig.