

GÖR BÄTTRE AFFÄRER GENOM ÖKAD AFFÄRSMÄSSIGHET



– Kunniga kvinnor kommunicerar i allmänhet inte sin kompetens lika tydligt som män. Det borde de göra eftersom kvinnor är lika kunniga inom respektive specialitet och att driva företag och vara företagsledare, säger Gun Sättermann ledarskapscoach specialiserad på bland annat inom TQM – förståelsen för ledarskapets betydelse för företagets lönsamhet.



– Rustar man för affärsmässighet finns alla möjligheter att lyckas i ledar- och företagarrollen, menar projektledarna Jenny Johansson och Gun Sättermann från Profeci.

Foto: Maria Eberfors

”DU BEHÖVER SÅ PASS MYCKET MOTIVATION ATT DU SKAFFAR DIG MODET ATT ARBETA MOT DEN MARKNAD MED DEN METOD DU SJÄLV VALT.” DET VAR HUVUDBUDSKAPET I DET FRAMGÅNGSRIKA PROGRAMMET RUSTAD FÖR AFFÄRSMÄSSIGHET, SOM 30 KVINNOR TACK VARE UTSEDD UTCED FICKA MÖJLIGHET ATT UTAN KOSTNAD DELTA I UNDER HÖSTEN.

Programmet genomfördes av Profeci inom ramen för UTCED-projektet.

– Syftet var att stärka kvinnor som affärsmässiga aktörer på marknaden, säger projektledarna Gun Sättermann och Jenny Johansson.

Att kvinnors kompetens behöver synliggöras mer har båda två genom sina professionella erfarenheter sett behovet av. Det är viktigt att kombinera kompetent arbete med synliggörande av vad man faktiskt tillför, helst kopplat till vad det innebär för det ekonomiska resultatet. Många kompetenta kvinnor missar att synliggöra detta.

MÖJLIGHETEN TILL MER framgång ligger i att kvinnorna börjar kommunicera tydligare vad de tillför och kan tillföra.

– Det är en viktig framgångsfaktor att våga visa och lyfta det man tillför och kan tillföra, framhåller Gun.

Principen som styr detta är: Syns det inte vad man tillför kan man inte heller uppmärksammas och få ”belöning” i form av exempel-

vis nya uppdrag, avancemang i karriären med mera.

Vare sig man är bekväm i detta så är Visibility Management ett viktigt komplement till kompetent arbete, både då det gäller att göra karriär, skapa och göra bra affärer.

Programmet ”Rustad för affärsmässighet” har omfattat fem hela seminariedagar och två halva. Mellan träffarna arbetade kvinnorna individuellt med egna arbetsuppgifter.

– Genom att utvecklas i rollen som ledare och företagare och få kunskaper i att leda sig själv, leda andra och leda verksamheten, ökas den egna förmågan att jobba mot ytterligare lönsamhet, långsiktig överlevnad och tillväxt, menar Gun.

HELA SEMINARIESERIEN startade med individuella intervjuer för att anpassa kursen till varje deltagare. Dessutom gjordes en personprofilanalys.

– Redan dag ett sattes nivån, berättar Jenny. Alla 30 träffades och allt fick flöda fritt. Vi fick

kunskap av varandra och pratade om att sätta mål, nå kunder, ambitioner om vinstnivå, pris-sättning och annat.

Det handlar om att upptäcka andra förhållningssätt, få nya perspektiv och bygga allt utifrån egna styrkor. Det är också viktigt att se sin egen verksamhet på ett nytt sätt, att tvingas titta på den ur kundens synvinkel.

– Sälj med fokus på nytta för kunden, säger säljstrategen Jenny. När man frågar en företagare ”Vad är nyttan med din produkt för kunden?” så förklarar de flesta att ”Vår produkt kan göra det här, vi är bra på det här, vi har de här garantierna” etc.

Istället är det nyttan för kunden som borde få fokus.

BÅDE JENNY OCH GUN ÄR ÖVERENS om vikten av att förmedla strategiskt tänk och tydliga teorier i utbildningssammanhang. Och de är lika överens om betydelsen av handling.

– Effektiv kommunikation handlar om att göra något av det man pratar om, säger Gun. Det har vi jobbat mycket med under kursen och deltagarna har tillförts användbara affärsverktyg som vi vet fungerar i praktiken.

Frageställningar som vem gör vad, vad innebär det här för mig, hur gör jag för att etc. spelade en central roll och alla deltagare avslutade programmet med att reflektera kring

frageställningar som: Vad fick jag med mig som jag kan använda/göra när jag är tillbaka på jobbet.

I programmet Rustad för affärsmässighet har deltagarna diskuterat och reflekterat helt öppet i små grupper. Open Space kallar projektle-darna detta forum.

– Det har förekommit många samtal där deltagarna vågat öppna sig och säga saker man inte annars i sitt företagande pratar så mycket om. Deltagarna har här också i praktiken fått feedback genom att uppleva och testa sina egna gränser. Mycket givande, menar Jenny.

EFTER PROGRAMMET har nätverkanter fortsatt i såväl real life och på facebook.

Både Gun och Jenny har lång yrkeserfarenhet men med helt olika professionella inriktningar. Gun är ledarskapscoach, Jenny säljstrateg och de samarbetar inom företaget Profeci. De säger sig vara helt olika som personer och just detta faktum bidrar till en effektiv kreativitet i arbetet.

– Vi har hittat ett arbetsätt där vi bidrar med olika infallsvinklar vilket vi tycker är berikande. Vi tycker det är en styrka att vi professionellt kan nyttja varandras kompetenser för att göra något ännu bättre tillsammans, avslutar Jenny.



– Sälj med fokus på kundnytta, byt mentalt plats med kunden och lägg betydligt mindre tid på att tala om produktens fördelar, säger säljstrategen Jenny Johansson med 23 års erfarenhet inom området. Denna perspektivförskjutning är central för ett framgångsrikt säljjobb.

SÅ TYCKTE VI OM PROJEKTET

KATARINA TOLGFORS

Med inställningen att lära sig nya kunskaper som kan vara användbara i framtida arbeten anmälde sig Katarina Tolgfors till projektet ”Rustad för affärsmässighet”. Ett utvecklingsprogram som kom att bli en utmärkt start till hennes nya uppdrag som kommunikationschef för BAE Systems i Karlskoga.

– Kort efter projektets slut blev jag erbjuden en chefsposition och jag fick direkt möjlighet att dra nytta av de nya kunskaperna, berättar Katarina Tolgfors. Jag fick ytterligare lärdomar om många olika delar inom affärsmässighet som omvärldsbevakning, marknad och sälj. Att arbeta i grupp med andra kvinnor inspirerade och gav nya vinklar på olika frågor. Sen är det dessutom positivt att programmet var lagom långt och gick att kombinera med jobb.



MARIE PETERSEN

Marie Petersen driver sedan 2005, tillsammans med dottern Tove Petersen, fotoateljén Wasa i Örebro. Ett företag som har varit inom familjen sedan 1974. Hon är ingen fotograf men en framåtsträvande delägare som i höstas bestämde sig att det var dags att börja tänka mer affärsmässigt.

– Via mail får jag alltid information om olika program men projektet ”Rustad för affärsmässighet” passade bäst in i det typ av företag vi bedriver. Jag ville få fler verktyg för att vara affärsmässig och lära mig att strukturera arbetet i företaget bättre, säger Marie Petersen.

De nya kunskaperna har hon utnyttjat väl i sin fortsatta karriär som egen företagare.

– Idag planerar vi framtiden och stämmer av på ett mer strukturerat sätt än förut. Projektet ger dessutom småföretagare en bra möjlighet att få ett nätverk.



CHRISTINA ÅHLSTEDT

Ett affärsnätverk som är till gagn för företaget uppstår inte helt utav sig självt. Det var platschefen för Precio i Örebro, Christina Åhlstedt, medveten om. Där kom projektet ”Rustad för affärsmässighet” in i bilden. Programmet hjälpte henne att rusta sig för bättre affärer samtidigt som det gav henne möjlighet att knyta till sig fler betydelsefulla kontakter.

– Nätverksmöjligheterna var anledningen till att jag valde att delta, berättar Christina Åhlstedt. Jag har tidigare jobbat mest nationellt men även internationellt men upplevde att det nu var dags att utöka mitt nätverk i Örebro. Och efter projektet har jag fått ett betydligt större nätverk lokalt som jag kommer att ha stor nytta av i framtiden. Det är en häftig känsla att det finns så många otroligt duktiga kvinnor runt omkring oss.

– Jag tycker att det är positivt att det finns sådana satsningar som pågår under en längre period, man får bättre kontakt med gruppledarna och deltagarna.

