



Del 3: Lär känna dig själv

Att förstå den egna verksamheten är det första steget till att kunna förbättras och vem känner sin verksamhet bättre än vi själva...eller stämmer inte det? Kan det vara så att vi alla blir hemmablinda och vi alla vänjer oss vid olika krämpor och problem till den nivå att vi inte längre ser eller känner av dem, trots att de påminner oss om sin existens, varje dag och varje vecka? Det är långt ifrån självklart att vi själva är den som är mest lämpad att lösa de problem som vi har brottats med under en längre tid, för om vi hade en lösning så hade vi högst troligen redan löst problemen.

Det här är artikel tre av tre, där vi visar på hur och vad man gör för att räkna fram och röra sig, från ett nuläge till ett nytt, förbättrat önskat läge.

Vad har vi för situation och varför har vi den?

I den första artikeln beskrev vi risken i att självdiagnostisera sig själv utan att ha en metodik för det och i artikel två hur man jämför hur det borde se ut, med ett nuläge. För det vi letar efter är den så kallade Situationen! Och vad är det för något?

Den största Avvikelsen, av alla de Avvikelser som vi hittar, när vi jämför önskat läge med nuvarande som vi beskrev i artikel nummer två, får ett speciellt namn: **Situationen**. Detta då ordet oftast används på det sättet. "Vi har en Situation just nu", antyder att det är något som pågår som vi inte vill ska pågå. Det är svårt att använda ordet "Situation" på ett positivt sätt. Ordet antyder att det är något negativt som sker eller har hänt.

Den största Avvikelsen är således den Situation som bör hanteras. En Situation kan vara "ont i armen", "för få kundbesök gjorda av säljarna" eller något helt annat beroende på undersökt område, företag eller person. Kom ihåg att det vi nu beskriver bara är en sekvens för att bedriva undersökningar – för att kunna förbättra. Samma sätt att undersöka på kan användas oavsett vad som ska undersökas. Oavsett!

Vi har nu en klar och tydlig Situation. Genom att lösa denna, den största Avvikelsen, **tenderar Situationen att samtidigt lösa en rad mindre Avvikelser** som bara existerar på grund av den. Situationer har nämligen en obehaglig tendens att skapa en mängd mindre problem som alla har sitt ursprung i en viss Situation. Man kan därför säga att en Situation som är pågående i ett företag, i sig själv **skapar en stor backlog** att ta tag i för de inblandade, då den på egen hand gör att mer oreda som måste redas ut.

Vi har nu identifierat Situationen. Vi ser den klart och tydligt eftersom vi undersökt patienten mot någonting, nämligen **HUR något BORDE fungera vid en viss TIDPUNKT**.

Det sista steget innan vi ordinerar är nu: **Varför finns och pågår Situationen?** Att ha "ont i armen" ger inte svaret på VARFÖR patienten har ont. "Gör för få kundbesök" är heller inte svaret på VARFÖR säljarna gör för få kundbesök, om en säljavdelnings sjunkande resultat var det som vi ursprungligen skulle undersöka.

Det vi nu behöver förstå är... vad är **The Why** (varför)? Vad får Situationen att finnas och fortgå? Detta steg är svårt att förstå, om en person inte är förtrogen med det ämne han eller hon undersöker. En person som väl känner till hur en säljavdelning borde fungera när den fungerar som bäst, vet att en säljavdelning utan fasta tider för att boka kundbesök, kommer att få en vikande trend på detta över tid. The Why i det här fallet är: **Inga interna fasta tider för säljarna att boka besök på.**

En person som vet hur en arm fungerar perfekt, förstår att det grundläggande problemet är en överansträngning på grund av monotona rörelser, som var för sig inte gör vare sig till eller från men gjord 300 gånger per dag i tio år skapar en inflammation som kräver vila och inget annat. The Why i det här fallet är: Samma rörelse utförd för ofta och för länge.

Vad vi just nu gått igenom är en fantastisk metod för att undersöka något, för att kunna lösa det faktiska, grundläggande problemet – The Why. Genom att följa nedanstående fem steg kan vilket problem som helst hanteras, enligt vår erfarenhet, **så länge det Optimala Tillståndet för området är känt av den eller de som ska göra det.** Det är en förutsättning för att det ska fungera.

1. Optimalt Tillstånd
2. Nuvarande Tillstånd
3. Avvikelser
4. Situationen
5. The Why

Tveka inte att höra av dig till oss på expansion@adviser-partner.se om du vill att någon av våra Sales Expansion Specialists ska kontakta dig för att titta närmare på hur vi kan hjälpa just ditt företag att öka försäljningen.