

”Förbättra lönsamheten genom att attrahera, och behålla rätt kunder och rätt medarbetare.”

Det sägs att ”det krävs två för att dansa tango”. I servicebranschen är det samspelet mellan kunder och anställda som skapar det perfekta ackompanjemanget. I Celemi Tango™ tävlar sex kunskapsintensiva företag på en hårt konkurrensutsatt, snabbt föränderlig marknad. Företagen försöker vinna kundkontrakt samtidigt som de ska rekrytera rätt nyckelpersoner till sin verksamhet.

Deras stora utmaning ligger i att utveckla både de immateriella och de materiella tillgångarna, samtidigt som de säkrar en långsiktig lönsamhet för företaget.

”Omvandla personalens kompetens till företagsägda verktyg och processer.”

Till en början är varje företag litet och stabilt, men marknaden växer snabbt och förutsättningarna förändras drastiskt. Nu beror företagets framgång på ledningsgruppens skicklighet att utveckla ett flexibelt, men konsekvent företag. Grupperna måste:

- Bygga en stark företagskultur.
- Attrahera rätt typ av medarbetare, utveckla deras kompetens och sedan behålla dem.
- Vinna utvalda kunder och försäkra sig om deras lojalitet.
- Använda resurserna på bästa sätt, hela tiden med ett öga på balansräkningen och kritiska nyckeltal.
- Omvandla personalägd kunskap till företagsägda verktyg och processer.
- Hindra konkurrenter från att headhunta de anställda och ta befintliga kunder.
- Generera bra kassaflöde och lönsamhet.



Vad kunder säger

”Det tar i snitt 5-6 års hårt arbete för att vinna över en kund, men tack vare de insikter vi fick i Celemi Tango™ kan vi nu utveckla våra affärsrelationer mycket snabbare – en viktig spetskompetens i dagens snabbföränderliga affärsklimat.”

– Chef, Swedbank

”... Jag tillbringade hela natten med att oro mig över hur jag skulle kunna förhindra att min 'simulerade' personal blev headhuntad – sedan insåg jag att jag aldrig hade tillbringat så mycket som 5 minuter på att oro mig för min verkliga personal. Det första jag kommer att göra när jag kommer hem är att skriva en 'retention plan'.”

– Deltagare, Club Corp

”Vi upptäckte att vi kunde identifiera och utveckla de kritiska framgångsfaktorerna i ett kunskapsföretag och att vi dessutom kunde kvantifiera resultaten av våra beslut. Celemi Tango™ är ett fantastiskt bra ”lärlaboratorium” som hade en mycket positiv effekt på vår affär.”

– Worldwide General Manager, Hewlett Packard

Att förvalta immateriella tillgångar

Vem har nytta av Celemi Tango™?

Celemi Tango™ är utvecklat för anställda på alla nivåer i företag som gör affärer baserad på sina anställdas kompetens. Använd Celemi Tango™ för att:

- Introducera, bevaka och mäta ett företags immateriella tillgångar.
- Skapa dialog och en gemensam referensram för administratörer och experter.
- Öka kompetensen hos chefer och HR-team i strategisk rekrytering, utveckling och kvarhållande av nyckelpersonal.
- Identifiera kritiska framgångsfaktorer på marknaden och uppleva deras betydelse för lång- och kortsiktig framgång.
- Utveckla ett företags affärsstrategi och definiera drömkunder.
- Lära studenter på affärsskolor och företagsuniversitet om strategier, tillgångar, och kompetenser i en kunskapsorganisation.

Nyckelresultat

Deltagarna lär sig att:

- Mäta och marknadsföra sitt företags immateriella värde.
- Fokusera mer effektivt på rätt kunder.
- Hantera mixen av kunder och personal för att förbättra personkemin, lönsamheten och produktiviteten.
- Hitta en bra balans mellan effektiva kortsiktiga mål och framgångsrik långsiktig planering.
- Utvärdera hur en medarbetares arbete och utvecklingsplan passar in i företagets helhetsplanering.

Nyckelkoncept

- Marknadsandelar
- Kapacitetsutnyttjande
- Tillväxt av materiella och immateriella tillgångar
- Lönsamhet
- Varumärkets image
- Kompetensutveckling
- Utvecklingspotential hos människor
- Rekryterings- och kompetensutvecklingsplanering.
- Personkemi
- Förbättringar i hur man hanterar interna verktyg och processer
- Värdet av forskning och utveckling



Fakta

Material

Spelplansbaserad affärssimulering.

Antal deltagare

4-6 lag, 18-24 deltagare. Flera seminarier kan hållas samtidigt.

Deltagare

Anställda i service och kunskapsföretag.

Tidsåtgång

1,5-2 dagar.

Handledare

Handledare certifierad av Celemi.

Språk

Danska	Portugisiska (Latinamerikansk)
Engelska	Ryska
Franska	Spanska (Europeisk & Latinamerikansk)
Italienska	Svenska
Japanska	Tyska
Kinesiska	



Holmslet

Celemi Solution Provider:

Holmslet Business Training AB

Telefon 08-21 33 08

info@holmslet.se

www.holmslet.se



CELEMI

THE POWER OF LEARNING