

Får får ikke får - og andre indlæg

Af: *Susanne Teglkamp, Ledelsesrådgiver i Teglkamp & Co.* www.tegkamp.dk



Følger du mig på LinkedIn? Hvis ikke, så er du gået glip af en række små korte inspirationsindlæg.

Her kommer et par smagsprøver på mine indlæg:

Får får ikke får ...

Kan I huske den gamle vittighed: "Får får får?" "Nej, får får ikke får, får får lam."

Jeg ved ikke om det er i et anfald af forårs kådhed, men jeg har nytænkt vittigheden og givet den et twist. Så nu lyder den således: "Leder ledere ledere?" "Nej, ledere leder ikke ledere, ledere leder mennesker."



Om bestyrelsens arbejde

"Min bestyrelse er som forældre, der står på sidelinjen og ser deres børn spille fodboldkamp, råber op, giver direktiver og blander sig i spillet på banen. De blander sig i trænerens arbejde." Denne malende beskrivelse fik jeg forleden fra en direktør, der syntes, at bestyrelsen indimellem kunne være lidt af en prøvelse.

Det er min erfaring, at det desværre ikke er et enestående eksempel på uprofessionelt samarbejde og ikke mindst en uprofessionel bestyrelse.

I et professionelt samspil er partnerne klar på hvilken rolle, ansvar og opgaver den daglige ledelse og bestyrelsen har og hvordan man spiller professionelt sammen til gavn for virksomheden. Det er også en del af det professionelle samarbejde, at parterne får en dialog om rollerne og forventningerne til hinanden, at bestyrelsen ikke overtager den daglige ledelses opgaver, men bistår med råd og konkret hjælp, når det er nødvendigt.

God service er en god forretning på den lange bane

"Neej, jeg skal ikke skifte teleselskab", sagde jeg, da jeg forleden for 117 gang bliver ringet op af en sælger, der vil have mig til at skifte teleselskab. Og grunden til, at jeg ikke kan lokkes med en ny iPhone eller hvad der ellers er ugens lokkemad, er noget så enkelt som: God service.

Et helt frisk eksempel: Jeg har en 4 år gammel smartphone, der skulle have opdateret styresystemet for at kunne køre bl.a. MobilePay. Jeg fjumrede selv lidt rundt, men endte med at tænke, at min telefon var for gammel. Gik ned i en fysisk butik og regnede med, at jeg nok var nødt til at investere i en ny mobiltelefon. Men sælgeren oplyste mig om, at styresystemet godt kunne opdateres og hjalp endda med det. Og glad var jeg. Var han en dårlig sælger? Ja, hvis han er ansat til kun at sælge nye mobiltelefoner eller abonnementer. Men hvis han også er ansat til at give kunden en god service og fastholde kunden, så var han en forrygende sælger.



Mange virksomheder tænker alt for kortsigtet. God service er oftest end bedre forretning på den lange bane end et 'her og nu' salg.

Følg mig på LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/susanneteglkamp/>

Susanne Teglkamp er konsulent og direktør i Teglkamp & Co. Hun er uddannet jurist og reserveofficer med rang af oberstløjtnant og har suppleret med flere lederuddannelser senest Executive Board Programme på INSEAD. Susanne Teglkamp fik Ildsjælsprisen 2012 af DJØFs Brancheforening Selvstændige.

Susanne Teglkamp har tung ledelsesmæssig erfaring og har bl.a. været kommunaldirektør, HR-direktør i to forskellige it-virksomheder og udviklingschef. Hun har i mange år arbejdet som managementkonsulent, karriererådgiver og facilitator. Susanne Teglkamp er i 2015 blevet tilknyttet Forsvarsakademiets Censorkorps som censor i faget ledelse. Derudover har Susanne Teglkamp udgivet flere ledelsesbøger. Se mere på www.tegkamp.dk

Fra gruppe af ledere til leder gruppe

Skal jeres ledergruppe være det dynamiske omdrejningspunkt?



De virkelig gode ledergrupper har forstået vigtigheden af at gå fra at være en gruppe af ledere, hvor hver især er sin afdelings fremmeste repræsentant til at være en ledergruppe, hvor man arbejder ud fra et helhedsperspektiv på tværs af afdelinger og individuelle interesser.

Teglkamp & Co. har med stor succes gennemført tilpassede udviklingsforløb for en lang række ledergrupper.

Hent brochure her:

<https://tegkamp.dk/Fra%20gruppe%20af%20ledere%20til%20ledergruppe.pdf>