

Make sure your changes come through!

Feb 23, 2016

[NEWS: Senseway Changeloger](#)

How many strategical changes do, or did not come through as planned?

We live in shifting times.

We are afraid of changes, or best case- don't like it. Still we all know very well that change is needed to survive in an increasingly competitive world.

Many leaders and executives are masters in strategic planning- a bit fewer are equally good at implementing the necessary changes to reach the goals,- even fewer are good at monitoring what happens during the process, and finally- only some manage the noble art of manoeuvring the whole process successfully through until the victories end.

In general, it is our experience that most changes are pulled through leaving several of the following errors behind:

- All stakeholders not on board
- Poor game plan
- No or poor information plan
- Too little time for preparation
- Too long time for implementation
- Poorly monitoring and no tuning during the process
- Bad timing

This is no breaking News. Still managers do the same mistakes over and over again. Reason: Very often time pressure, macho managing or just underestimating the process.

I am no different. I have done low quality changes too many times. But I have also experienced some good ones. Senseway has taken the learning from both, and developed an easy, almost banal tool to make sure both quality, timing and end effect are coming through successfully.

Please go to the link above (NEWS:Senseway) to learn more.....



Must read, must think, must act!

•Feb 8,

En framifrå artikkel som deler vår erfaring fullt og helt!

Å drive et lite rådgivingselskap krever mye salgsarbeid. Det hjelper litt, men ikke mye, og ikke lenge, å kun skilte med 30 års nasjonal og internasjonal erfaring fra toppledelse.

Min oppgave er å bedrive en kontinuerlig innsamling, analyse og tilrettelegging av alt som foregår av forskning og empiri innen bedriftsledelse, produktivitetsforbedring og utvikling av menneskelige resurser.

Dette må til for å sørge for at Senseway alltid tilbyr det beste "produktet" i markedet.

Parallelt med dette må salgsarbeidet aldri stoppe. Her kommer den tangerende erfaringen til dagens avisartikkel i DN:

- De lederne som driver suksessbedrifter er ofte ydmyke nok til å høre på hva jeg har å tilby. Ledere som tilsynelatende har større utfordringer, er oftere avvisende. Rettere sagt; de gir bare ikke tilbakemelding! Det er neppe en tilfeldighet at mine beste kunder kanskje har de beste forutsetningene i sin bransje, men de er også alltid mest opptatt av å maksimere utnyttelsen av dem. På motsatt ende er alle de super autoritære lederne som tror de driver teamarbeid og selv har de beste løsningene. Senseway har ikke alltid alle de riktige svarene, men vi har veldig ofte veldig mange gode spørsmål. Sammen med de ydmyke finnes de beste svarene!

[Read more at : Senseway](#)

