

Drejebog

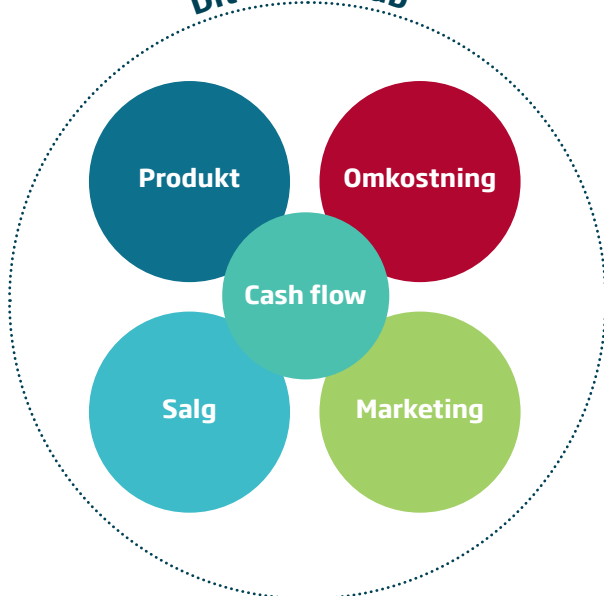
Få succes med Dit Lederskab

Dit lederskab kan virke overvældende. Hvordan griber du lige opgaven an. Du tænker måske, det har jeg ikke erfaring med, og du vil hellere fokusere på forretningsudvikling end HR. Der er mange detaljer i ledelse: kendskab til personprofiler, udvikling af medarbejdere, samarbejde med partnere og alt det, der sker i det daglige.

Dit lederskab omkranser dit firma og de 5 elementer, der udgør maskinrummet i ethvert firma. Dit lederskab skal guide vejen frem for både dig, virksomheden og dine ansatte. Herunder ses illustrationen på [de 5 elementer](#), der binder din virksomhed sammen. De 5 elementer finder du også i vidensbanken sammen med andre drejebøger, som guider dig til en god start.



Dit Lederskab



De 5 elementer

Skab overblik med de 5 elementer

Som selvstændig er det vigtigt, at du har overblikket over de 5 elementer, der binder enhver virksomhed sammen:

1. Dit **produkt** skal være profitabelt og efterspurgt.
2. Dine faste **omkostninger** skal holdes nede.
3. Din **marketing** skal kunne stå alene og ellers ...
4. Bakke dit **salg** og salgsteam op.
5. Dit **cash flow** er som brændstof til dit fly. Det flyver ikke uden.

Læs mere om de 5 elementer [her](#).

I denne drejebog guider vi dig og kommer med gode råd, så dit lederskab får de bedste vilkår og en god start.

Det grundlæggende

Du behøver ikke en lang og fin uddannelse for at være en succesrig selvstændig. Det handler grundlæggende om dine evner til:

- at forene dit team omkring en mission og en vision, der begejstrer
- at du skaber et produkt på markedet, der efterspørges
- at du kommunikerer klart.

Det er med andre ord nogle få elementer, du som leder kan komme langt med.



Forén dit team: Din mission og vision er dit firmas historie. Der er intet som en god historie eller en god årsag, der kan drive og motivere folk. Det gælder både for dine kunder og dine ansatte, og det er lige præcis det, du gerne vil opnå som leder og selvstændig. At forene dit team. Du finder hjælpe til dit arbejde med din mission og vision i drejebogen "Din Masterplan" (Master Your Vision).

Betydning: Din mission og vision skal være "to the point" og forklare, hvorfor de betyder noget. Du skal kunne stå overfor dine kollegaer og forklare meningen med det, I arbejder for.

Jeg talte engang med en kloakmester, der mente, at han bare sørgede for rene kloakrør. Efter lidt snak fandt vi frem til, at han forhindrede sygdomme, sikrede driften i firmaer/huse og værdier i kældre. Det gav ham gode inputs til hans mission, som betyder noget.

Roller: Alle vil gerne føle sig værdsat. I dit firma har ikke alle samme arbejde - alle har hver sin rolle. Kloakmesteren kunne nu forklare hans ansatte, hvorfor det ikke er ligegyldigt arbejde, de udfører, uagtet deres rolle i firmaet. Hver har deres rolle mod det fælles mål, som betyder noget.

General George S. Patton havde på ingen måde sejret igennem efter D-dag uden alle hans soldater. De havde deres roller, de vidste hver især, hvad de skulle, og de sejrede.

Så langt så godt. Du har nu forenet dit team. I ved alle, hvad I arbejder for, og hvem der har hvilke roller. Du er godt i gang, for du har sørget for, at I er foran alle dem, der ikke har tjek på deres mission, og som ikke er forenet omkring den. Men det kræver stadig lederskab at lede den daglige mission, så din virksomhed virkelig kommer til at blomstre, og visionen opfyldes.

Ordene er fine, og de er vigtige, men der skal også handles i en hverdag, som du sætter rammen for.

Sæt rammen

Det er en kultur, du skal skabe. En kultur for, hvordan I arbejder, hvordan I agerer, og hvad der skal kendetegne jer. Det er så meget nemmere at følge som kollega, hvis du som lederen sætter rammerne for nogle konkrete handlinger fremfor de værdibudskaber, mange benytter. Det hjælper også dig med at ansætte de rette.

Helt konkret kan du arbejde med to overskrifter.

Den første er jeres **karakteristika**, og **den anden** er de **afgørende handlinger**, som I til dagligt skal huske at gøre for ikke at glemme jeres mission. Det er jo sådan med mission og visionssætninger, at mange glemmer dem. Først og fremmest: Glem ikke dine. Det hjælper rigtig godt til, at det ikke sker for dig, hvis du/I arbejder med dem konkret hver dag

Karakteristika

Det kommer meget an på firmaet, hvilke karakteristika, der er relevante. Her nogle eksempler:

Interessen for arbejdsfeltet. Arbejder du med børn, er glæden ved børn vigtigt. Arbejder du med strikketøj, er glæden og interessen for at strikke relevant. Når du skal ansætte, er det let at spørge til vedkommendes viden inden for arbejdsfeltet. Hvem har inspireret dig, hvem ser du op til? Du har en klar interesse i at sikre, at dine kollegaer grundlæggende kan lide deres arbejde, ellers bliver det op ad bakke.

Attituden er afgørende. Tag et servicefag. Her vil det typisk være relevant at kunne smile, være imødekommende - også når der er travlt. Forestil dig, at I har en kultur, I kalder "travlt, men sjovt". Tænk over, hvordan du synes, der skal være hos dig, når der er travlt.



Dedikeret. En typisk, god karakteristika er dedikation. At I hjælper hinanden på tværs. Selvom du er chefen, kan du også rengøre toiletet, hvis hele restauranten bugner af gæster. Eller I har det princip, at I holder jer fagligt dygtige.

Afgørende handlinger

Der er intet mere umotiverende end ikke at kende ens rolle på arbejdet. Det er din opgave som leder, at alle dine ansatte ved det. En god måde at opnå det på er, at du udtænker, hvilke afgørende handlinger du og dine kollegaer hver dag skal huske på arbejdet. Jeres "Way of Life", der understøtter vejen til succes og missionen, I er på.

Her nogle eksempler:

- Læs fagligt nyt hver dag
- Afslut telefonordren med "det har været en fornøjelse"
- Dagligt 15 minutters stående teammøde
- Smil til kunderne
- Skriv på posts, artikler eller blogindlæg i 1 time hver dag
- Høflighed
- Stilletid fra kl 9-11.

Det vigtige her er, at de afgørende handlinger passer til din virksomhed, og at de hjælper til at definere, hvordan der ageres i dit firma.

Fortæl din historie

Du skal ikke bare engagere kunder i at være interesserede i dit firma, men også nye kollegaer, som bare **må** være med i dit firmas historie. Det er historien, der binder det hele sammen, også i dit lederskab.

Der er en måde, du kan gøre det på. Det kan du bl.a. hente inspiration til i drejebogen "Din Masterplan" (Master Your Vision) i vores vidensbank.

- Fortæl om problemet, du løser for dine kunder
- Overdriv det
- Hvordan dine løsninger er svaret på deres problem
- Den lykkelige slutning, efter dine kunder har brugt din løsning.

Hvis vi fortsætter med kloakmesteren, som jeg fik til at definere tre problemstillinger, han løser. Hans historie kunne lyde sådan over for firmaer (b2b markedet):

"Vi arbejder bl.a. med driftsikkerheden. Kender du det, hele din produktion er i gang og færdigproduceret, inden varerne skal sendes af sted. Pludselig er der et tilstoppet rør, der sender "kloakken" op i lagerområdet. Hele maskineriet skal stoppe, og lagervarerne må derfor smides ud. Vi er med til at sikre, at det ikke ske. Vi hjælper med at sikre din drift mod katastrofer af den slags. Vi har udstyret og erfaringen, så din produktion kan køre uden sådanne stop".

Over for private kunder kunne historien lyde sådan:

"Vi arbejder på at sikre dit hus og dine værdier. Forestil dig, at du er på ferie og langt væk. Nogle af jeres rør knækker og skaber et undertryk. Alt fra kloakken kommer op i jeres kælder. Bare stanken alene vil tage tid at få væk, og alt det, I har i kælderen, må ud. Vi har teknologien og erfaringen, der sikrer, at det ikke sker for jer".



Pointen er, at historier som denne kan virke over for kunder. Men historier sætter også tonen og understøtter stoltheden og det værdige arbejde, som I dagligt udfører. Det giver dig som leder et udgangspunkt at tale ud fra. Det, der binder din mission og vision sammen, og som giver de karakteristika og de daglige afgørende handlinger en mening.

Er du interesseret i at vide mere, så finder du flere drejebøger i vores vidensbank. Derudover kan du kontakte Thomas Saxe, der er en af vores virksomhedsrådgivere her i Frie Selvstændige, og som bl.a. har udviklet drejebøgerne "Din Masterplan" og "Dit Lederskab".

God arbejdslyst.



Kontakt Frie Selvstændige

Er du selvstændig eller på vej til at blive det?
Vores virksomhedsspecialister står altid klar til at give dig 1:1 sparring. Kontakt os, hvis du får brug for hjælp.

Frie Selvstændige
Telefon: 63 13 85 50
frie.dk



Frie
· SELVSTÆNDIGE ·