



Återigen så närmar vi oss semesterperioden. Men det som förr var ren juli-semester har blivit allt mer utsträckt till att omfatta juni och augusti också, plus en vecka på vinterhalvåret. På gott eller ont? Förmodligen på gott, alla arbetar hårdare idag än för 30 år sedan (psykiskt, inte fysiskt) och möjligheter till vila och rekreation är viktig.

Ha en kort och koncis läsning!

Vi på VD-stödet

Vad krävs det för att bli en Säljchef av Navy Seals mått?

Detta säljtips är hämtat med inspiration från hur Navy Seals arbetar och tränar sina befäl i ledarskap..... (sid 2)

Så tränar du hjärnan rätt

Detta är en fortsättning från mars, april och maj. Här är övningarna för dig som vill förstå din hjärna på djupet och bli en ännu bättre – och mindre stressad – chef.....

(sid 2)

VD-STÖDET är ett nätverk där alla medlemmar är ackrediterade av IIB, "Institute for Independent business". IIB är en icke vinstdrivande stiftelse med uppgift att främja utvecklingen av små och medelstora företag SMF. Detta sker bl.a. genom att utbilda och ackreditera personer som kan bistå dessa företag. Institutet grundades 1984 i England. Verksamheten har nu vuxit till att omfatta ca 3500 kollegor i 27 länder. Introduktionen i Sverige skedde 2004.

Utgivare:
VD-STÖDET
www.vdstodet.se
info@vdstodet.se

Så får du stopp på lönegnället

Är dina anställda missnöjda med sin lön? Teresia Stråberg har disputerat vid Stockholms universitet med sin avhandling om hur anställda ser på individuell lönesättning.

Hennes resultat bygger på cirka 4 000 enkäter. »De flesta tycker att individuell lönesättning är ett bra system, men är inte nöjda med hur det går till«, säger Teresia.

Det är riskfyllt att hamna i ett läge där många medarbetare är missnöjda med sin lön. De som tycker att de blivit orättvist behandlade vid lönesamtalen är exempelvis mer benägna att vilja byta jobb.

»Men missnöjet kan också yttra sig på mer dramatiska sätt, som att man vill hämnas och kanske börjar stjäla på jobbet«, säger Teresia Stråberg.

Att vara nöjd med sin lön är både subjektivt och relativt. Det har inte alltid att göra med totalsumman. Man kan vara nöjd även med en låg lön.

»Det är viktigare att man upplever att man får det man förtjänar, antingen i förhållande till hur stor ansträngning man lägger ner på arbetet eller i förhållande till vad kolleger med liknande arbetsuppgifter får.«

Hur stor roll spelar chefen för hur nöjd man är med sin lön?

»Om man som chef ger tydlig feedback och ger anställda en chans att förbättra sitt resultat under året för att kunna få högre lön, brukar de flesta uppfatta systemet som rättvist.«

Men situationen är ibland svår för lönesättande chefer. »Mellancheferna har ofta en begränsad pott och begränsat handlingsutrymme för lönehöjningar. Då kan det vara svårt att spegla skillnaden mellan två medarbetare. Men även små skillnader i påslag är en viktig symbolik. Det visar hur arbetsgivaren värde-

rar medarbetarnas insatser.«

De chefer som har ett begränsat utrymme när de sätter lön struntar ofta i den individuella bedömningen och ger samma höjning till alla. Men då riskerar man att trilla i en onödig fälla. »Som chef kan man inte både hävda att man har individuell lönesättning och ge lika mycket i löneökning till alla. Det inbjuder till missnöje och besvikelse.«

Är det inte naivt att tro att alla kan bli nöjda med sin lön?

»Jo, alla kommer inte att tycka att det är rättvist. Men lön är bara en faktor av många som gör att man tycker att det är kul att gå till jobbet. Trevliga arbetskamrater, utvecklingsmöjligheter, tydliga målsättningar och bra arbetsmiljö kan vara lika viktigt.«

Så får du löneglada medarbetare:

1. Öka öppenheten kring lönesättningsprocessen. Hur ska man göra på ert företag för att få högre lön? Förklara lönekriterierna i detalj. Det minskar risken för spekulationer och rykten.
2. Se till att lönesamtalen genomförs på samma sätt för alla. Ju bättre struktur, desto mindre känsla av orättvisa.
3. Alla måste ha samma chans att uppfylla de lönekriterier som finns. Inga individer eller grupper får gynnas eller missgynnas.
4. När du meddelar lön: ge välmotiverade förklaringar till varför du tagit ditt beslut.
5. Ge feedback under året på hur dina medarbetare ska jobba för att kunna vara aktuella för en löneökning.
6. Låt de anställda ha inflytande över vilka lönekriterier ni använder.

(chef.se/AM)

Vad krävs det för att bli en Säljchef av Navy Seals mått?

Detta säljtips är hämtat med inspiration från hur Navy Seals arbetar och tränar sina befäl i ledarskap. Även om det finns uppenbara skillnader mellan en säljstyrka och en militärstyrka så finns det också många likheter i fråga om vad som krävs för att leda och motivera sitt team till största möjliga framgång.

Nedan är fyra områden som en Säljchef bör behärska för att nå verklig framgång.

1. Produktkunskap - Kan du verkligen din produkt?

För att du som Säljchef ska kunna ta rätt beslut gällande försäljningen av era produkter krävs det att du har en 100 procentig produktkunskap. Om du verkligen kan påvisa nyttan med era produkter kommer även dina säljare att kunna göra det och ni slipper tappa affärer på grund av bristande produktkunskap.

2. Organisatorisk kunskap - Är du en ledare?

Som Säljchef är ditt jobb att se till att dina säljare alltid vet vad de ska göra och vad era mål är oavsett om du finns tillgänglig på kontoret eller inte. Det betyder att du måste skapa en säljkultur som både uppmuntrar till eget initiativ

men där säljarna samtidigt ser en självklarhet i att diskutera större beslut med dig.

3. Inspirationsförmåga - Kan du få dina säljare att slå rekord månad efter månad?

När försäljningen går bra är det enkelt att motivera sina säljare. Det är vid de tillfällen då en eller flera säljare tappar i försäljning som den verkliga utmaningen börjar. Just förmågan (eller bristen på förmåga) att inspirera har en avgörande roll om ditt säljteam kommer att lyckas eller inte.

4. Förmåga att skapa förtroende - Litar dina säljare på dig?

Att skapa förtroende tar lång tid, men det är ett måste för att du ska kunna leda dina säljare dit du vill. Om ditt säljteam har förtroende för dig kommer dina beslut att följas och förändringar i arbetssättet kommer att kunna genomföras snabbare. Förtroende gör även att du skapar en stabil miljö för dina säljare.

Tänk på att ditt ledarskap är avgörande för att dina säljare ska få de bästa förutsättningarna till att nå framgång.

(upsales.com)

Så tränar du hjärnan rätt

Detta är en fortsättning från mars, april och maj. Här är övningarna för dig som vill förstå din hjärna på djupet och bli en ännu bättre – och mindre stressad – chef.

6. Styr signalerna i ditt huvud

Hjärnans signalsubstanser har som uppgift att skicka information mellan hjärncellerna. De är inblandade så fort vi känner, tänker, upplever eller minns. I allra högsta grad påverkar de oss i arbetslivet och ledarskapet. Här är några av de viktigaste:

- Noradrenalin. Hjärnans motsvarighet till adrenalin. Noradrenalin binder samman kretsar i den pre frontala barken. När du är rädd eller hotad blir du tack vare noradrenalin lite mer uppmärksam, fokuserad och alert.
- Dopamin. Brukar kallas intressets kemikalie. En av de viktigaste signalsubstanserna, som bland annat reglerar entusiasm och kreativitet. När dopaminet flödar genom nervtrådarna i hjärnans belöningssystem och stimulerar särskilda mottagarmolekyler njuter vi. Halten av dopamin i hjärnan ökar under minnesträning.
- Glutamat. Glutamat är den signalsubstans som transporterar våra sinnesintryck till de basala ganglierna. De inverkar på våra motoriska ef-

fekter, det vill säga vårt minne och vår inlärning.

- Serotonin. Belöningshormon som påverkar humöret så att du känner dig glad, nöjd och lugn. Reglerar även koncentrationsförmågan.

Träna så här:

Det finns sätt att locka fram noradrenalin, till exempel genom att visualisera något som kan komma att gå fel i framtiden, en otäck händelse. I boken Your Brain at Work skriver författaren David Rock om en professionell boxare som brukar föreställa sig hur han blir dödad i ringen, vilket får honom att träna som en galning.

Dopaminet frigörs när något nytt upplevs och kan få ett intresse att övergå till en önskan på ett ögonblick. Enbart att höja stolen vid ditt skrivbord kan innebära ett nytt perspektiv och därmed frigöra dopamin. Glutamat får du i dig genom att äta hälsosamt. Överdoserering är farligt. Fysisk träning får kroppen att öka produktionen av serotonin.

(chef.se)