



Nu ses Sverige som ett föredöme runtom i världen, på hur vi lyckades bemästra finanskrisen, som slog till 2008. Det är glädjande. Men vi företagare hade varit ännu mer glada om valöfterna om förenklat företagande hade infriats. Visst har det blivit lite bättre, och de politiska ambitionerna verkar finnas där, men det går såååå trögt... Är det manne byråkraterna som bromsar?

Ha en kort och koncis läsning!

Vi på VD-stödet

Så tränar du hjärnan rätt

Sudoku och korsord i all ära, men sådant är mest avkoppling. Här är övningarna för dig som vill förstå din hjärna på djupet ochdjupet och.....

(sid 2)

Allt vanligare att kolla upp kandidater på nätet

Allt fler rekryterare använder Google och Facebook för att kolla upp kandidater. Det visar den årliga enkätundersökningen från Stockholms handelskammare och Infotorg. Särskilt för småföretag är internet en viktig informationskälla.

1 000 rekryteringsansvariga på små och stora företag runt om i Sverige har svarat på Stockholms handelskammares och Infotorgs årliga enkätundersökning. Svarsfrekvensen är dock bara 21 procent, vilket gör resultaten statistiskt osäkra.

En tendens jämfört med föregående år är att andelen som använder sig av Google eller sociala medier för att få information om kandidater har ökat. 32 procent uppger att de använder sig av Google, och 18 procent kollar Twitter eller Facebook.

– Vi ser en tydlig ökning jämfört med föregående år, säger Johan Treschow på Stockholms handelskammare.

Särskilt bland småföretagen är det vanligt att använda sig av internet för att söka information om kandidater.

En femtedel av de rekryteringsansvariga uppger också att de kollar kandidaters bloggar. De flesta uppger att vad som står i en blogg inte påverkar rekryteringen, men det är fler som anser att en blogg kan försvåra för en kandidat jämfört med de som anser

att en blogg kan förbättra en kandidats chanser. 6 procent har även sorterat bort en kandidat efter att ha läst personens blogg.

Men Henrik Carlbank, vd på företaget 2 Secure som också varit med och gjort undersökningen, anser att man bör ta information man hittar på internet med en nypa salt. – Den information man får fram när man googlar är jättesvår att kontrollera, säger han.

Fler resultat från undersökningen:

Referenser fortsätter vara det absolut vanligaste sättet att kolla upp kandidater. 98 procent uppger att de använder sig av referenser. Näst vanligast att kolla upp är tidigare anställningar och på tredje plats kommer utbildningshistorik.

Andelen företag som har rutiner för hur de ska kontrollera kandidaternas bakgrund minskar jämfört med tidigare år. 75 procent av företagen uppger att de har någon form av rutin för detta. Företagen kontrollerar också färre kandidater jämfört med tidigare år.

45 procent av de svarande har någon gång, vid en kontroll, upptäckt att en kandidat ljugit om viktiga fakta.

(Anna Dahllöv – HR-Society)

Fyra faktorer för att stänga affären

Det finns en mängd böcker som beskriver olika tekniker för att stänga en affär. Tyvärr lär de flesta av dem bara ut tricks som varken fungerar i verkligheten eller som du som seriös säljare någonsin på allvar skulle överväga att använd dig av.

Det finns ingen magisk formel som gör att

du kommer att stänga varje affär, men det finns fyra faktorer som du bör ha koll på för att kunna stänga affären:

1. Rätt produkt/tjänst

I de flesta fall är din produkt eller tjänst inte den första i sitt slag som ditt prospect har stött på.

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.

Med all säkerhet använder de redan idag en liknande produkt eller tjänst och ditt uppdrag är därför att ta reda på: Vilken typ av produkt/tjänst de använder idag, hur de använder den, när de använder den, varför de använder den och vem de köper den av. När du har svaren på dessa frågor är ditt jobb att erbjuda en lösning som är bättre än vad de har idag.

2. Rätt pris

Affären hänger inte på priset! Däremot gäller det att du som säljare lyckas med att förklara nyttan med din produkt eller tjänst och vilket värde den skulle tillföra dem. Rätt pris betyder rätt pris för prospectet och rätt pris för dig.

3. Rätt tidsplan

För att affären ska bli av måste ni ha kommit överens om en tidsplan som fungerar för er båda. Om prospectet säger att de vill köpa av dig men inte förrän om ett år så kommer affären inte att bli av (inte idag i alla fall och risken att de om

ett år väljer någon annan är betydande!) Omvänt kan det så klart vara att deras önskemål om tidsplan ligger för nära i tiden för att du ska ha en chans att leverera varan/tjänsten, vilket gör att ni inte kan göra affären den här gången. Därför är en fastställd tidsplan som fungerar för er båda en mycket viktig faktor för att affären ska bli av.

4. Rätt person

Du måste försäkra dig om att du har kontakt med rätt person. Det behöver inte nödvändigtvis vara beslutsfattaren, men det måste vara den person som kan se till att ett beslut fattas (av beslutsfattaren)

Om du tillsammans med prospectet har gått igenom samtliga fyra punkter och att de stämmer så kommer du inte behöva fundera på hur du ska stänga affären, den kommer i de flesta fall att stänga sig själv.

(www.upsales.com)

Så tränar du hjärnan rätt

Sudoku och korsord i all ära, men sådant är mest avkoppling. Här är övningarna för dig som vill förstå din hjärna på djupet och bli en ännu bättre – och mindre stressad – chef.

Länge betraktades hjärnan som en hemlig låda. Medan hjärnforskarna koncentrerade sig på att studera lådans konstruktion utifrån hänvisades det som hände inuti – medvetandet – till filosoferna. Men för knappt tjugo år sedan gläntade forskarna på locket till hemligheterna och började söka samband mellan olika hjärnfunktioner, bland annat genom att mäta hjärnans blodflöden. Plötsligt var medvetandet inte längre filosofiskt svammel, utan något man kunde mäta, träna och påverka.

Sedan dess har forskningen skjutit fart och tagit resultaten ut ur laboratoriet. Och nu landar de på ditt skrivbord som en ny möjlighet under beteckningen Brain Management. Det handlar om att du kan lära dig att själv styra dina signalsubstanser, låta hjärnans autopilot sköta tråkiga arbetsuppgifter och lära dig att utestänga det som distraherar.

Det är som Fredrik Torberger, psykologisk coach, säger: »Mycket i hjärnan sker med automatik, men det finns massor som går att förändra. Att lägga tid på människans hjärna ökar det gemensamma välbefinnandet och kreativiteten. Ledarskap är detsamma som att jobba med hjärnan.«

På samma sätt som du kan lära dig köra din bil bensinsnålt eller trimma din dator till större kapacitet kan du ta kontrollen över din hjärna och få den att bli effektivare och snabbare. Mer än något annat handlar Brain Management om

att kunna hushålla med sin hjärnas energi för att få den att hålla fokus lite längre och att fatta lite vassare beslut.

Här kommer en av åtta effektiva övningar för en mer vältränad hjärna:

1. Prioritera

Det där med att hålla många bollar i luften är inte bara svårt. Det är omöjligt. Studier från New York University visar att vi faktiskt bara kan koncentrera oss på en sak i taget.

Prioritering handlar om att fokusera på vissa saker, men absolut inte tänka på andra. Att lära sig att säga nej till sådant du inte vill prioritera är svårt, men väldigt viktigt.

Prioritering är i sig en av de aktiviteter som är mest energikrävande för hjärnan. Det innebär att du måste föreställa dig saker som du inte har erfarenhet av. Om du ska skriva en offert och aldrig har gjort det förut blir detta mer ansträngande för din hjärna att prioritera än något annat som du gör varje vecka.

Träna så här:

Dela in din dag i olika tidsblock. Till exempel ett när du ägnar dig åt tanke-arbete eller kreativa sysslor, ett annat när du sitter i möten och ett tredje för rutinuppgifter, som att svara på e-post. Genom att skifta mellan de olika blocken på ett strukturerat sätt kan du låta hjärnan vila.

Om det vore fysisk träning skulle du först göra tunga lyft, sedan konditionsträning och sist stretching.

Fler övningar följer i kommande nummer.

(www.chef.se)