



Organisatie

“Focus op welzijn leidt tot welvaart, andersom werkt averechts.”

Business Boost: vanuit een zichzelf versterkende samenhang!

Verandering is een constante. In de komende 5 jaar staat ons meer te wachten dan in de afgelopen 150 jaar. Zeker 1 op de 3 ondernemers cq. bestuurders denkt het verdienmodel aan te moeten passen om de komende 5 jaar te overleven. Businessmodellen en proposities gaan sowieso veel minder lang mee. Die continue verandering brengt ook onrust in organisaties. En dat gaat ten koste van werkplezier. En daarmee van resultaat. Dus de enige manier om met deze continue verandering om te gaan is door deze te omarmen. En vandaar uit een nieuw evenwicht vinden binnen je organisatie.

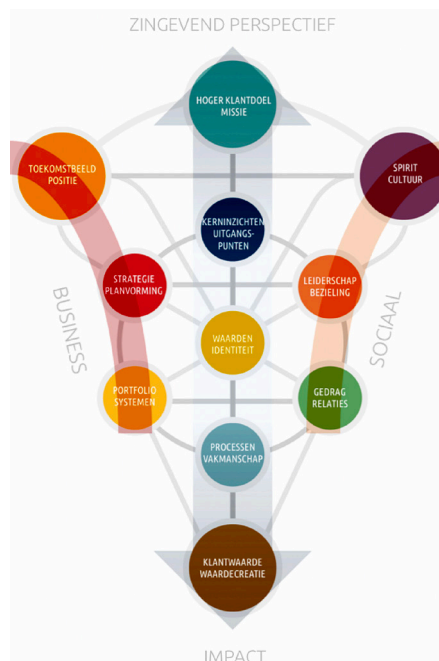
Hoe doe je dat? Hoe houd je vast aan je eigen idealen? Hoe krijg je je mensen hierin mee? Met behulp van het Coherentie-gedachtengoed helpen we je bij je organisatie-ontwikkelingsvraagstuk en zorgen we dat de groei, innovatie of veranderopgave wordt gerealiseerd. Of de vraag nu ontstaat vanuit de markt, een veranderende cultuur of nieuw leiderschap.

Vanuit het coherentie gedachtengoed hanteren we een integrale aanpak waarbij naar de heelheid van de organisatie kijken. Zo weten we zeker dat we de organisatie duurzaam en gezond helpen groeien, innoveren of veranderen. We hebben daarbij evenwichtig aandacht voor alle aspecten van de organisatie.

Meestal bestaat onze aanpak uit 3 fasen:

- Onderzoeksfase: ‘hoe staat de organisatie ervoor?’
- Analyse fase: ‘voor welke opgave staat de organisatie?’
- Implementatiefase: ‘hoe creëren en verankeren we de nieuwe standaard?’

Met als resultaat meer welzijn voor de medewerkers, meer waarde voor klanten en meer winst voor de aandeelhouders.



Onderwerpen

- De levenslijn met de missie, visie en kernwaarden onderneming (de essentie)
- Cultuur, leiderschap en gedrag
- Positionering, strategie en portfolio
- Huidige en toekomstige markt - groei, innovatie of veranderopgave
- Vitaal voortbrengingsvermogen organisatie (en het werksysteem)
- Unieke onderscheidende toegevoegde waarde en klantbeleving
- Balans en evenwicht versus de polariteiten

Inbegrepen

- Dialoogtafel met team (dwarsdoorsnede medewerkers)
- Coherentie Compass meting®
- Kwalitatief onderzoek onder klanten
- Marketing & Sales stress test
- Coaching aan de hand van het Coherentie gedachtengoed
- Nazorg mogelijk met periodieke klankbord of verdiepingssessie

Resultaat

- Heldere gedeelde missie, visie en kernwaarden vanuit de organisatie
- Inzicht in markt en businesskansen
- Inzicht in klantbeleving
- Aangescherpte proposities (belangrijkste PMCs)
- Aangescherpte strategie (strategiekaart) en verbeter projecten
- Draagvlak voor de groei, innovatie of veranderopgave
- Energie booster die leidt tot gezamenlijke realisatiekracht
- Nieuw bewustzijn door kijken vanuit heelheid (de kracht van coherentie)
- Een onderneming die meer weerbaar, wendbaar en waardevol is

Zichzelf versterkende samenhang | Duurzaam succes | Mens & resultaat centraal

amplitia

Daniëlle Klerken: 06 - 21 60 63 68 | danielle@amplitia.nl
 Edmée Verstraelen: 06 - 50 25 45 00 | edmee@amplitia.nl
 Guido Boosten: 06 - 15 13 92 74 | guido@amplitia.nl

