

GROEIVERSNELLERS VOOR DE ZAKELIJKE DIENSTVERLENING.

Chenta is **IN-COMPANY SPECIALIST**, en maakt groei op organisatie-, team- en persoonlijk niveau versneld mogelijk:

1. optimalisatie van de samenwerking en groepsdynamiek in de directiekamer
2. managementadvies van businessplan, organisatiestructuur tot bedrijfscultuur
3. crisisinterventies & tijdelijk management
4. in-company strategie-implementatie & managementontwikkel-programma's
5. teamoptimalisatie en –ontwikkeling van directie tot werkvloer
6. ontwikkelen van kennis en vaardigheden a.h.v. assessments en coaching



Samen wordt het verschil gemaakt:

Bij alle opdrachten combineren we onze bedrijfskundige- en ontwikkelingspsychologische expertise in een aanpak op maat voor uw organisatie. Onze begeleiding van strategiebepaling en organisatieontwikkeling in combinatie met persoonlijke- en teamontwikkeling zorgt voor een groeiproces voor de directie, leidinggevendenden en de medewerkers. In de zakelijke dienstverlening ligt daarbij het accent op **projectmatig innoveren** en het creëren van de **gewenste organisatiecultuur**.

Enkele praktijkvoorbeelden:

Onze dienstverlening is gericht op het verbeteren van de organisatie en de bedrijfsresultaten. We geven u bijgaand enkele voorbeelden van resultaten die we met klanten hebben behaald, en gaan graag met u in gesprek over wat we voor uw organisatie zouden kunnen betekenen.

Bij elke opdracht is voor ons het uitgangspunt het doen wat nodig is voor het bieden van **inzichten/inspiratie** en **toegevoegde waarde** voor de klant. Zodat u weer het verschil maakt voor uw klant in uw markt.

Onze diensten:

1. boardroom participation
2. management consultancy
3. fase/project/programma/interim management
4. in-company programma's
5. teamontwikkeling
6. assessments & coaching



Meer informatie:

Voor meer informatie en een vrijblijvende kennismaking met de mogelijkheden kunt u contact opnemen met Laura van der Brugge, MBA via laura.van.der.brugge@chenta.nl of bel naar 024-322 8077.



1. boardroom participation

- a. onafhankelijk voorzitterschap of non- executive board membership
- b. executive team coaching

Vraag: De ontwikkeling van ons bedrijf stagneert. Help ons te groeien en verdubbelen in omzet.

Aanpak: - Chenta levert onafhankelijk voorzitter voor de directievergaderingen
- er wordt een business plan gericht op internationale groei samen ontwikkeld
- zowel directie als het onderliggende MT worden begeleid bij de implementatie van het plan en de onderlinge samenwerking

Resultaat:

- betere onderlinge verhoudingen en samenwerking
- een gedragen business plan
- reeds na een jaar 36% omzetgroei, voornamelijk door meer export
- een zelfbewuster directie- en managementteam
- duidelijker zicht op ieders teamrol en aanvullende kwaliteiten
- reflectie en feedback op gedrag wordt op constructieve manier gedeeld



2. management consultancy - structuur/cultuur/verandering/groei

Vraag: Help ons het bedrijf verder te structureren en in Europa te laten groeien, want zelf komen we daar niet goed uit.

Aanpak:- Chenta faciliteert voor de directie de formulering van een business plan op hoofdlijnen voor afstemming met de Amerikaanse aandeelhouder
- twee opties voor een organisatiestructuur gericht op Europese groei worden uitgewerkt
- Chenta faciliteert de uitwerking voor de implementatie in samenwerking met de afdelingshoofden

Resultaat:

- overeenstemming over de doelen en het plan op directieniveau
- een akkoord voor het plan van de aandeelhouder
- een zelfbewuster directieteam met duidelijker zicht op ieders rol en aanvullende kwaliteiten
- een duidelijke structuur en gefaseerde aanpak om de organisatie op een hoger niveau te tillen



3. fase/project/ interim management

Vraag: Lever ons een interim-manager die de verkoopbinnendienst naast het zittende afdelingshoofd technologisch en qua aansturing helpt op een hoger niveau te tillen.

Aanpak:- de mogelijkheden en werking van de call center software worden geanalyseerd en de inzet van mensen wordt hierop afgestemd.

- het team wordt vanuit een basis rust, scherp ingezet om middels een ABC analyse klantgroepen in teamverband optimaal te bedienen.
- er wordt een benchmark gemaakt met de verkooporganisaties in andere Europese landen en een advies aan de directie wordt gegeven over de optimale bezetting en kwaliteiten voor de Nederlandse markt.

Resultaat:

- een beter functionerende verkoopafdeling, meer rust en verantwoordelijkheidsgevoel bij ieder
- overzicht terug bij het afdelingshoofd
- optimalere inregeling van het computergestuurde telefoonsysteem
- het MT weet met behulp van de analyses beter sturing te geven aan de afdeling

alles in 1
oplossingen

4. in-company programma's

Vraag: Help ons de kwaliteit van de zittende leidinggevenden te verhogen, zodat we als organisatie sterker worden en klaar zijn voor een nieuwe fase van groei.

Aanpak: - Op drie niveaus worden 1 en 2 jarige management & business development programma's gestart, action learning met input van gastsprekers en coachende leidinggevenden uit de eigen organisatie, naast een professioneel team van 35 Chenta trainers en coaches die hun expertise overdragen. Zie www.chenta.nl voor informatie over ons Open-Up!, Jump! en Smart! programma.

Resultaat:

- alle programma's hebben zichzelf ruim binnen de looptijd van het programma terugverdiend
- internationaal is de onderlinge samenwerking en het begrip gegroeid
- innovatieve projecten zijn versneld en onder professionele begeleiding geïmplementeerd
- er is bewustzijn voor een professionelere cultuur van samenwerken en communicatie gecreëerd
- een groep van 80 spilfunctionarissen zijn intensief opgeleid en de executive board en HR zijn met workshops en advies ondersteund



5. teamontwikkeling

Vraag: Help ons beter samen te werken als directie en als eenheid leiding te geven.

Aanpak: - team coaching van de directie wordt gevolgd door de opbouw van een management team
- ontwikkelassessments voor directie en de MT leden geven input voor persoonlijke ontwikkeling
- vier trainingsdagen worden verspreid over een half jaar gewijd aan een combinatie van business development, teambuilding en persoonlijke ontwikkeling.

Resultaat:

- waardering voor elkaars talenten en verschillen
- besef van de minst ontwikkelde competentie van het team
- onderlinge coachgesprekken zorgen voor een groei-impuls
- het probleemoplossend vermogen is gegroeid
- groei van de omzet wordt zonder negatieve stress aangepakt
- meer handvatten om eigen en groep functioneren positief te beïnvloeden



6. assessments & coaching

Vraag: Help het leidinggevende kader van teamleider tot directeur om vanuit persoonlijke kracht, zelfkennis en visie om deze fase goed door te komen.

Aanpak: - in samenwerking met de bedrijfsarts wordt een vitality scan ontwikkeld met een assessment dag, intervisie, persoonlijke kracht training en persoonlijke coaching.

Resultaat:

- door de aandacht voor hun eigen emoties, waren de leidinggevende beter in staat hun mensen te begeleiden
- deelnemers waren bewust van wat er aan kracht van hun verwacht zou worden in de volgende fase en konden kiezen of ze al dan niet in een leidinggevende functie beschikbaar bleven
- de organisatie heeft de reorganisaties zeer zorgvuldig naar mensen gemanaged, waardoor twee jaar later, toen de zaken weer beter gingen, diverse mensen weer terug aangenomen zijn
- de Nederlandse vestiging is behouden gebleven en niet overgeplaatst naar Amerika.
- de Nederlandse vestiging heeft een Europees hoofdkantoorfunctie gekregen.

