

# Be The Change

Training \_ Coaching



## MANAGEMENT BY VALUES

Bepalend voor uw succes

**Het handelen van managers en medewerkers is bepalend voor het succes van uw organisatie. Wat maakt dat uw mensen doen wat ze doen? Neem bijvoorbeeld dat ene management team dat tot een 'woekerpolis' besluit. Of die jonge bankier in de Londense City die snel miljonair wil worden. Hier zijn waardepatronen in het geding, die het verschil maken tussen uw succes en falen. Hoe kunt u uw medewerkers volgens andere waarden laten handelen? Vragen waarop het Management by Values traject antwoord geeft.**

Ieder mens heeft zijn eigen waardenpatroon en handelt ernaar. Omdat we allemaal een verschillend waardenpatroon hebben, is bij elk belangrijk beslispunt telkens de vraag: **welke waarden zijn in het geding?**

### TEGENSTRIJDIGE BELANGEN

De waarden in de samenleving ontwikkelen zich en eisen steeds andere zaken van uw organisatie. Klanten in de zakelijke dienstverlening worden steeds kritischer en dat vraagt nogal wat van uw medewerkers. Wat speelt er bij u?

- Lijdt uw organisatie schade door onvoldoende aandacht voor klantbelang of duurzaamheid?
- Heeft u te maken met de gevolgen van reorganisaties of bezuinigingen?
- Wilt u de samenwerking en effectiviteit op uw afdeling verbeteren?

Uiteindelijk wilt u goede producten ontwikkelen tegen een gezonde marge, wilt u met een effectieve prestatiebeloningstructuur werken en wilt u een bestendige relatie opbouwen met uw klanten.

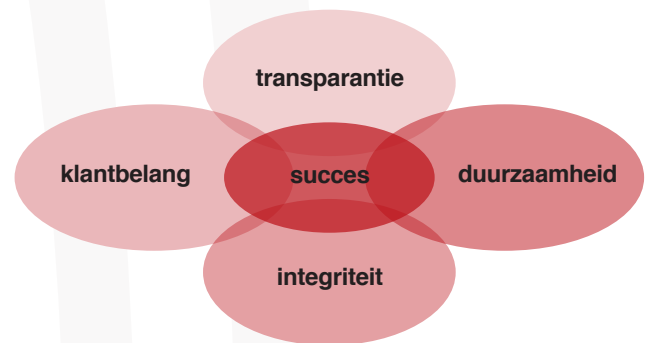
Overall waar belangenverschillen spelen tussen leverancier en klant of waar een goed team moet worden gesmeed, is een goede afstemming van waardepatronen dé sleutel tot uw blijvend succes.

### HERKENT U DE VALKUILEN?

Een valkuil is dat een organisatie zich beperkt tot het promoten van de bedrijfswaarden. Of tot het implementeren van een mooie gedragscode, met een controlesysteem. De kernwaarden en de gedragscode beklijven dan onvoldoende. Of er wordt, in het beste geval, op de werkvloer een dialoog gevoerd over collectieve waarden. Uiteindelijk raakt dit de persoonlijk verankerde waarden van de betrokkenen onvoldoende. En evenmin zet het aan tot een daadwerkelijk persoonlijk commitment om veranderingen in structuur of cultuur door te voeren.

### ZO WERKT HET WÈL: BATTLE OF VALUES

Doelstelling van ons **Management by Values** traject is een blijvende verandering binnen een organisatie van waarden en gedrag. Wij focussen daarbij op hedendaagse belangrijke issues zoals klantbelang, transparantie, succes, integriteit en duurzaamheid.



Ons Management by Values traject speelt in op ieders persoonlijke waarden in relatie tot de organisatiewaarden. Persoonlijke waarden die ontstaan in de jaren waarin mensen zich vormen. Door welke levensgebeurtenissen zijn ze ontwikkeld? Belangrijker nog, door welke interventies zijn ze nog verder te ontwikkelen?

Ons Management by Values traject stimuleert die ontwikkeling door met een ieder de confrontatie - de battle of values - aan te gaan? Hoe? Door middel van deelname aan een 360 graden value feedback, een 'battle of values management game' of een socratisch waardengesprek. Deze tools werken als een ontwikkelingskatalysator.

## EEN INVESTERING DIE ZICH TERUGVERDIENT

*U investeert in een maatwerktraject dat bestaat uit meerdere keuzemodules:*

Value Assessment, 360-graden Value Feedback, Battle of values game en/of een socratisch waardengesprek. Gezien de noodzakelijke rijpings-tijd van gedragsverandering is de doorlooptijd enkele maanden.

## RESULTATEN: WAT LEVERT HET OP?

De mensen in uw organisatie stellen hun eigenbelang niet automatisch meer voorop, maar laten het belang van een klant of collega, zwaar meewegen. Uw medewerkers gaan beter samenwerken, omdat elk van hen daarvan het individuele voordeel op langere termijn heeft ervaren.

U kunt uw organisatie beter bijsturen op uw specifieke kernwaarden zoals klantbelang, transparantie en duurzaamheid: hierdoor neemt de kwaliteit van uw producten en dienstverlening toe.

## VOOR WIE?

U werkt met uw management- of projectteam. Welke kernwaarden zijn bij u belangrijk? Met een intake en diagnose maken we een waarden ontwikkeltraject toegespitst op uw situatie.

## ENKELE VOORBEELDEN BIJ ONZE KLANTEN

- Bij Teijin Aramid hebben wij een waarden ontwikkeltraject geïmplementeerd bij het Top-60 management, in het kader van Management Development.
- Bij Nationale Nederlanden hebben wij tientallen teams gecoacht in hun 'Route naar Succes'.
- Bij ABN AMRO Group Finance zijn managers en teams gecoacht tijdens hun overgang naar Royal Bank of Scotland en de fusie met Fortis.
- Bij de Provincie Brabant hebben wij workshops Integriteit voor jonge ambtenaren verzorgd.
- Bij ING Bank Leadership Development hebben wij value assessments geïmplementeerd
- Voor ING Banking Academy & Stichting Zingeving Zuidas hebben wij Socratische Dialogen gefaciliteerd.

## ZONDER WRIJVING GEEN GLANS, HOE ZIET ONZE AANPAK ERUIT?

*We volgen de beproefde fasen:*

1. Huidige situatie versus de nieuwe situatie - Matchen de waarden? Wat zouden we moeten doen?
2. Psychologische ontwikkeling - Hoe ervaar ik zelf de voor- en nadelen van (on)gewenst gedrag?
3. Verankering & dialoog - Hoe en wanneer ga ik wat veranderen? Hoe gaan we de gedragsverandering blijvend implementeren?

## BEGELEIDERS

Martin Verweij en Johan Oostlander zijn beiden organisatiecoach en trainer, ieder met jarenlange ervaring bij respectievelijk ABN AMRO en ING Bank. Samen bieden zij met succes ontwikkeltrajecten op maat aan in de zakelijke dienstverlening.



Martin Verweij



Johan Oostlander

**Drs Martin Verweij** heeft psychologie gestudeerd en bij ABN AMRO gewerkt als manager en bedrijfspsycholoog en heeft veel ervaring met de 'battle of values' in de zakelijke dienstverlening: "Het overstijgen van je welbegrepen eigenbelang en het rekening houden met anderen leidt tot meer succes op langere termijn en minder stress."

**Drs Johan Oostlander** (Oostlander Consultancy) heeft bij ING Bank gewerkt als lijn- en HR-manager. Afgestudeerd als filosoof: "Pas wanneer organisatieleden zich richten op de essentiële waarden, daar waar het ècht om gaat, zullen de goede producten ontstaan"

Indien u geïnteresseerd bent kunt u contact op nemen met

Martin Verweij **06-26104632** of  
Johan Oostlander **06-38040089**  
Zie ook: [www.bethechange.nl](http://www.bethechange.nl)