



Varje uppdrag och varje aktivitet är unik. Även om vi genomfört momentet vid ett flertal tillfällen så blir det unikt genom att det alltid är kunden som äger processen. Vi kan borga för en hög kvalitet men kunden ansvarar för värdet då det är på arbetsplatsen allt måste omsättas till handling.

För att säkerställa kvalitén i allt vi gör använder vi oss av vårt eget koncept för arbetsmetodik.

Analys

- ✚ Arbetsplatsbesök eller vid kortare, eller uppföljningsuppdrag, telefonsamtal.
- ✚ Hur ser behovet ut?
- ✚ Vilka är förväntningarna?
- ✚ Hur ser arbetsgruppen ut? Uppgifter, utbildningsnivåer o dyl.
- ✚ Vilka insatser har gjorts tidigare? Vilka blev resultaten?
- ✚ Vilken omfattning krävs?
- ✚ Vilka tider passar bäst? På året, veckan och kanske även dagen.
- ✚ Är målen förankrade och förstådda?

Mål

- ✚ Vad ska företaget/arbetslaget/individerna uppnå?
- ✚ När ska det vara klart?
- ✚ Hur ska det mätas?
- ✚ Är det djärvt men realistiskt?

Metod

- ✚ Vart ska genomförandet ske?
- ✚ Vilka moment ska ingå?
- ✚ Hur ska ev. gruppindelning ske?
- ✚ Alla övningar finns samlade i handledarpärmar så att konceptet alltid följs.

Rollfördelning

- ✚ Hur många instruktörer krävs?
- ✚ Vem ansvarar för respektive moment?

Kompetensutveckling

- ✚ Har vi all den kompetens som krävs för genomförandet? Om inte, hur skaffar vi den eller vilka underkonsulter tar vi in?

Verksamhet

- ✚ Uppdraget genomförs i enlighet med överenskommelse. Innehållet kan förändras under processens gång utifrån gruppens och kundens behov.

Utvärdering

- ✚ Uppfylldes målen?
- ✚ Om ja, hur firar vi?
- ✚ Om nej, vad gick fel och hur ändrar vi?
- ✚ Passen fotograferas och korten skickas till kunden efter ca 6 veckor. På detta sätt förlängs processen genom att känslor återkommer och triggers kommer fram på nytt.
- ✚ Ett dokumentationsmaterial sammanställs och skickas till kunden.
- ✚ Dokumentation från alla uppdrag sparas. Dels för att kunna återkoppla men även för att snabbare kunna välja ny metodik inför nya uppdrag.
- ✚ Ett uppföljningsamtal genomförs med kunden.

Ny analys...