

VERKSAMHETSUTVECKLING – FÖR ATT NÅ FRAMGÅNG

- Råder brist på tillräcklig uppfyllnad av mål i verksamheten?
- Finns behov av att förbättra verksamheten?

ERBJUDANDE

Externt oberoende stöd med ett annat perspektiv!

VAD KRÄVS FÖR ATT BLI FRAMGÅNGSRIK?

- Uppdrag och mål kända för verksamheten. Identifierade lag- och myndighetskrav.
- Intresse och engagemang hos chefer, medarbetare och upphandlade utförare.
- Definierade produkter och tjänster, med kriterier för måloppfyllnad.
- Tillgång resurser: Personal, ekonomi, fysiska och tekniska resurser.

Skapa intresse och engagemang hos hela verksamhetskedjan

Framgång i kundnöjdhet kräver att det finns intresse och engagemang i verksamheten i hela ledningskedjan. Rätt kompetenser och erfarenheter är nödvändiga.

Uppdragsledning för kostnadseffektivitet

Uppdrag, internt och externt, med uppgifter och riktlinjer ställs till utförare med rätt kompetenser och erfarenheter. Utförarna kan själva under ansvar besluta om åtgärder. Uppföljning av utförd verksamhet sker mot kriterier för måloppfyllelse. Egenkontroller utgör underlag för verifiering. Erfarenhetsanalyser utförs och förbättringar föreslås.

Ledningsstöd – Kort- och långsiktig planeringsfunktion

- Analyser, uppföljning, framtagning planer och åtgärdsförslag
- Beslutsmodeller för planering och agerande i verksamheten
- Observera-Bedöma-Besluta-Agera

Verksamhetsledningssystem och organisation

- Produkter, tjänster, kravspecifikationer, kriterier för måloppfyllelse, standarder
- Huvudprocesser, processer, rutiner, checklistor
- Produktansvar, processledare, utförare med roller och ansvar
- Kopplingmatris verksamhetsledningssystem och organisation

Upphandlingar mot kravspecifikation. Produkter, tjänster, kriterier för måloppfyllnad. Verifiering och validering (kundnöjdhet).

Genomförande – Exempel:

Fas 1 Probleminventering:

- Uppföljning av organisation och dess funktion.
- Dokumentation av problem, behov av förbättringar.

Fas 2 Förbättringar - Iterativt:

- Utvärdering av probleminventering.
- Framtagning av åtgärdsförslag.
- Analys av effekttökning med åtgärdsförslag.
- Slutligt förslag till förbättring av verksamhet.

Fas 3 Utvärdering, analys, erfarenheter och dokumentation.

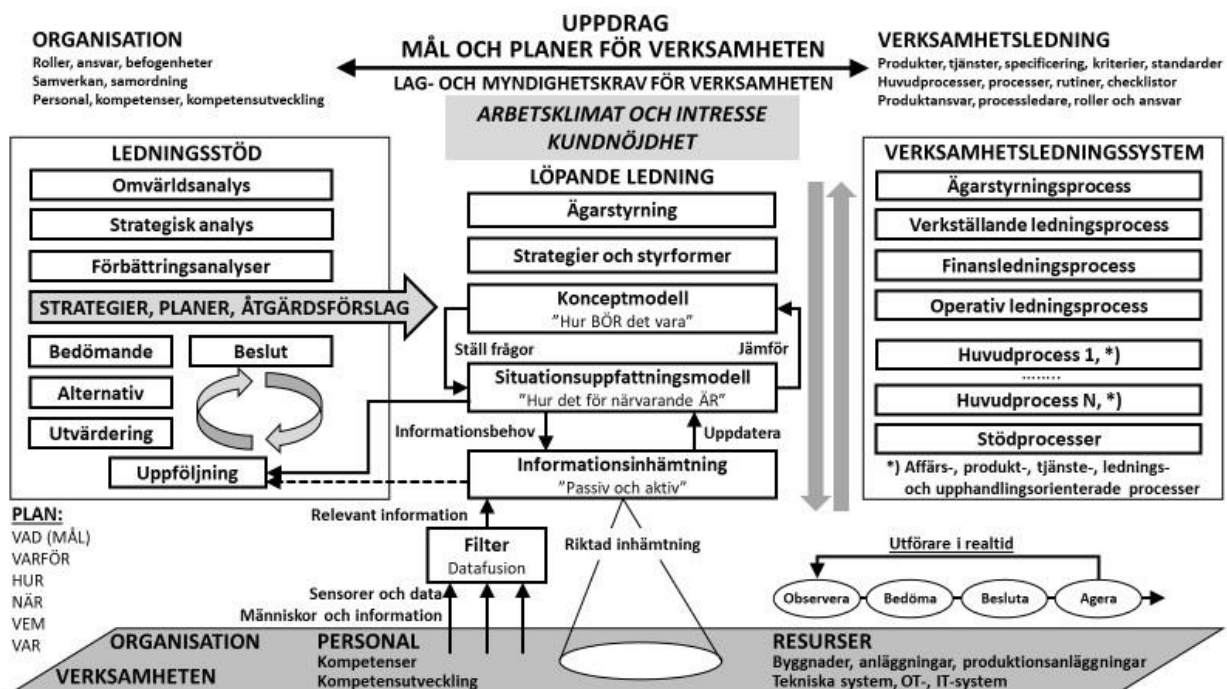
Förstudie kan genomföras i det fall kunden så önskar inför fas 1.

Fas 1 genomförs i grupp med av kunden valda personer.

Fas 2 utformas baserat på resultat från fas 1 och i dialog med kund.

Fas 2 och 3 utgör option.

Tidsåtgång beror på aktuellt läge.



© MARTENCON AB, 2023



Mars 2023

Kontakta oss: info@martencon.se
www.martencon.se