

Prestasjonsutvikling – idrett og næringsliv

Eksportens dag



Kort om meg

- Aktiv langrennsløper til 1993.
- Hovedfag i idrett – fysiologi og prestasjonsutvikling
- Grunnfag i Sosialøkonomi + Samfunnskunnskap
- I tillegg fagkrets med psykologi, pedagogikk, matematikk og statistikk

- Trener skikrets + skigymnas 1995-2000
- Trener i Norges Skiforbund fra 1999
- Landslagssjef damer 2001-2006
- 25 VM og OL medaljer
- Verdens beste damenasjon i 5 sesonger
- World Cup vinner individuelt i 5 sesonger (3xBS, 2xMB)

- Ansatt i EiendomsMegler 1 Midt-Norge AS fra 2006-2013
- Viseadm. dir. med hovedfokus på interne prosesser for å fremme prestasjoner og resultat
- I årene 2008-2012 ratet både som Norges mest solide og mest lønnsomme eiendomsmeglerforetak
- 3. pl i Great place to Work Norge og 8. i Europa i 2013

- Ekspertkommentator TV2 fra 2011

- Konserndirektør i Sparebank 1 SMN fra 2013

En historie

..om en individuell vinner og noen "nestenvinnere".. Som ble flere vinnere i et vinnerlag

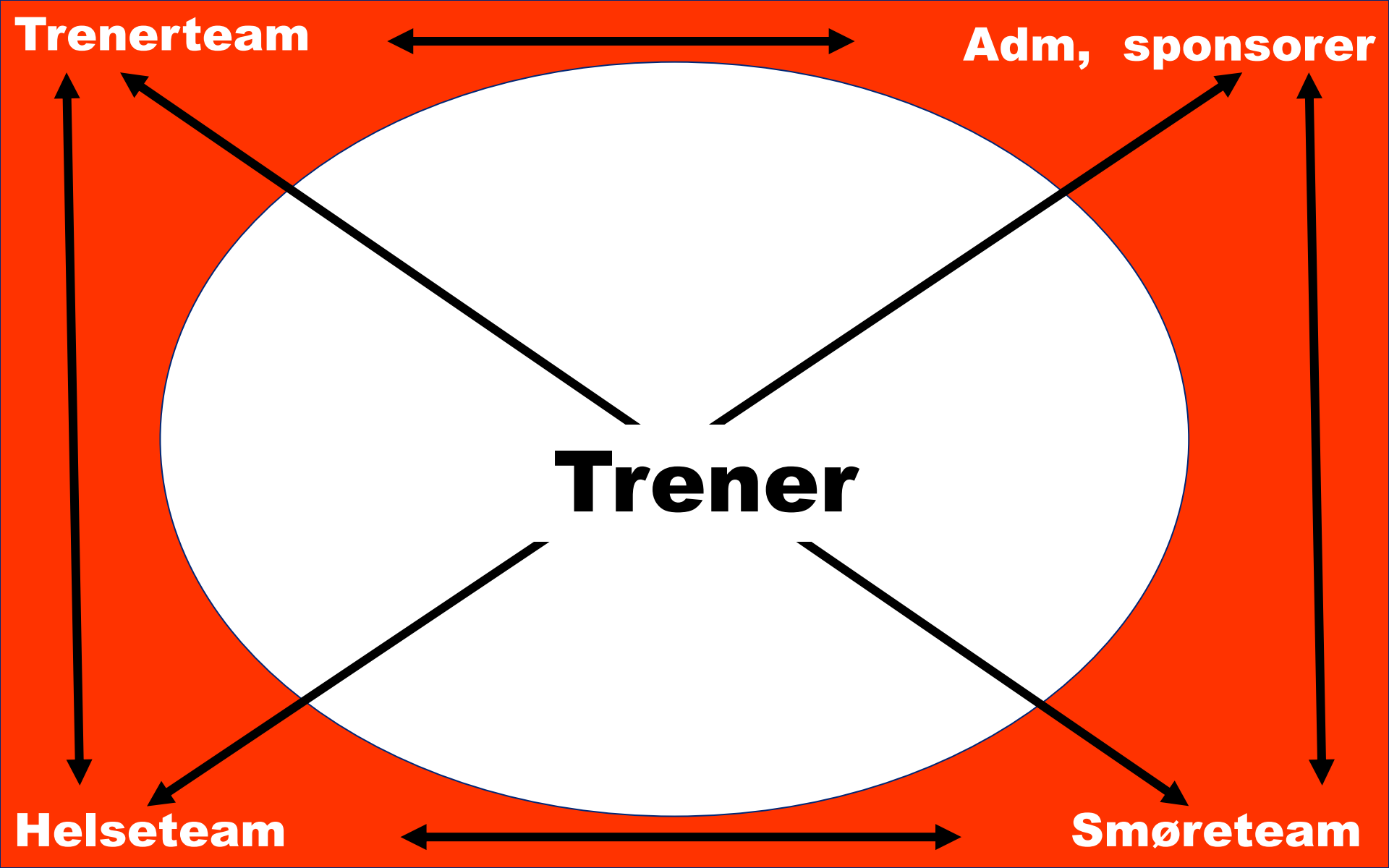
Situasjon 2001

- Imageproblem
 - Ingen felles filosofi på trening
 - Stagnasjon og sviktende resultater
 - Oppfattes utad som trauste og sutrete
- Liten interesse i media og blant menigmann
- Ingen damesponsor
- 7 personlige trenere på 8 løpere
 - Egne opplegg på samlinger
 - Intern konkurranse
 - De fleste trener "godt nok"
- En løper som presterer ekstremt bra
 - Interessant for sponsorer
 - Interessant for media



Målet

Vi skal være
verdens beste **DAMELANDSLAG** i langrenn



En enkel overordnet tiltaksplan

- 1) Image og holdninger
- 2) Lagutvikling
- 3) Trening

Filosofi: «Gjør som verdens beste og bli blant verdens beste...»

→ Sette BESTE PRAKSIS i system

→ Kapasitetsanalyse vs arbeidskravsanalyse



2) Lagspill – ingen kan bli best alene

Et Lag Som Basis og
Katalysator for Individuell
Prestasjonsutvikling

**De beste folka i
Prestasjonsgrupper =
Vinnerlaget**



Verdens yngste landslag 2003

3) "For å bli best i verden må du trene best i verden"

- Erfaring, beste praksis satt i system og vilje til å ta i bruk ny kunnskap
- En konstant leting etter nye forbedringsområder
- Frigjøre tid fra alt annet enn trene, sove og spise



Grunnleggende læring jeg tok med meg inn i næringslivet

Mål: kontinuerlig søk etter **stadig høyere nivå på MESTRING** i motsetning til **Tilfredshet/Fornøyd med resultater**

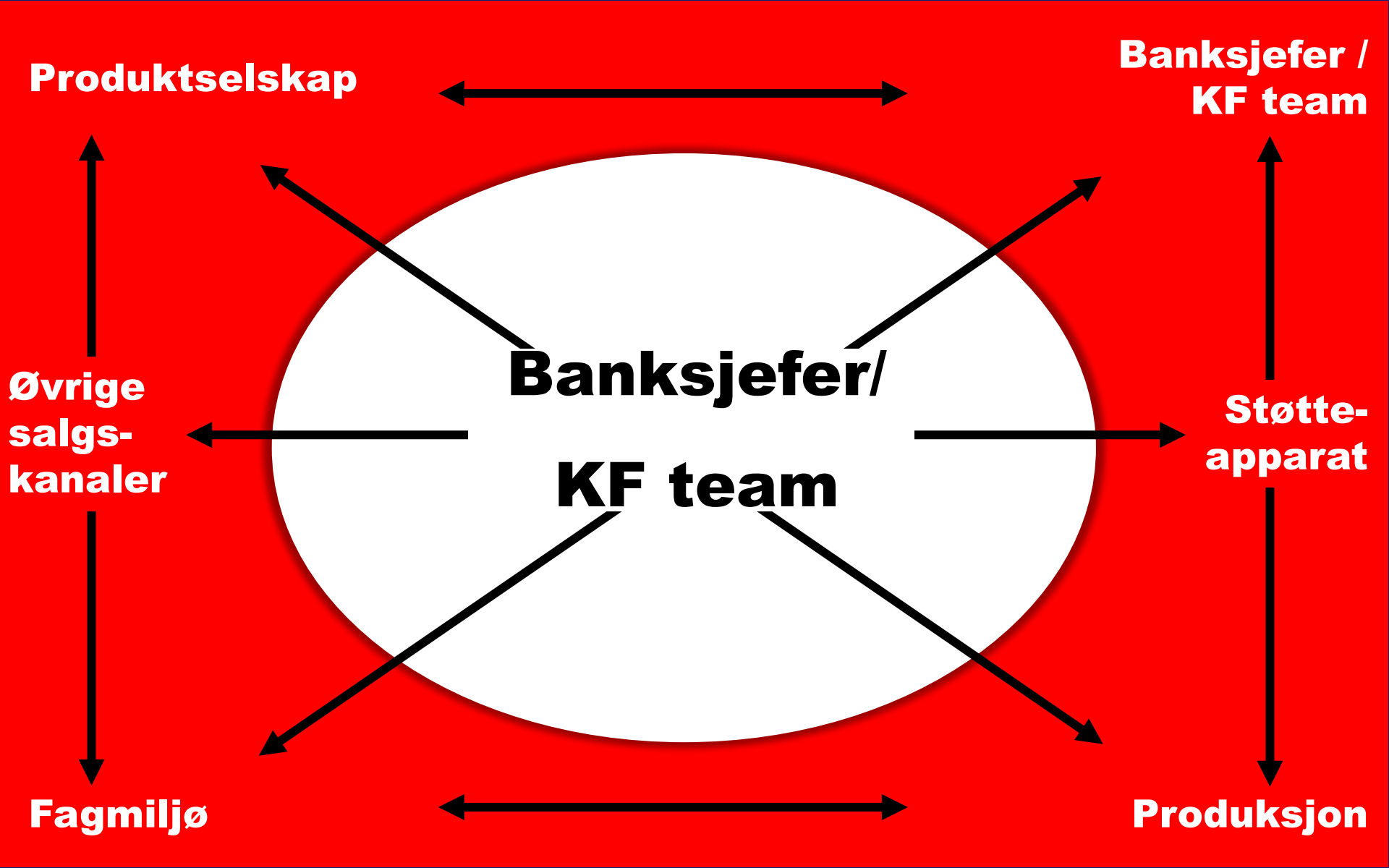
Styre etter å **ta ut potensial** -
i stedet for **godt nok**

Variasjon er **POTENSIAL**

Gode resultater over tid = **God planlegging**

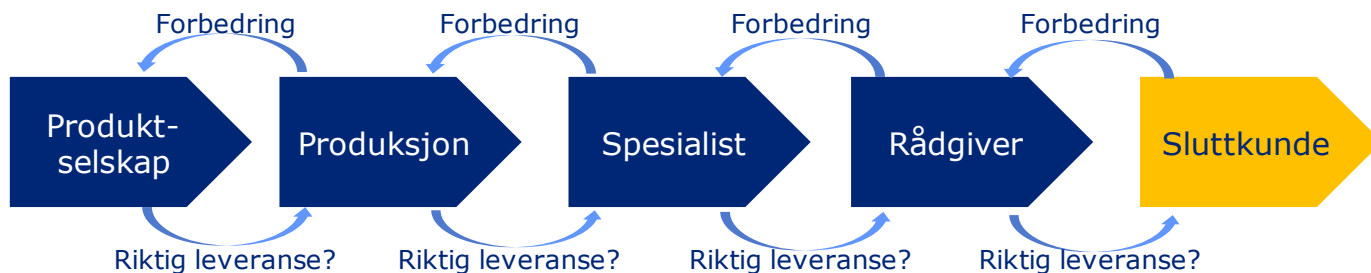
Hvordan bruke dette i Sparebank 1?

Endringsreisen starter NÅ!
Den slutter ikke.
Og den omfatter alle ansatte!



Kontinuerlig forbedringsarbeid tar utgangspunkt i kundens behov og målet er å levere riktig kunde verdi

- Kunde verdi er det kunden er villig til å betale for eller vente på, verken mer eller mindre
- Kunden er målestokken for alt det vi gjør og setter krav til standarder gjennom hele verdikjeden
- Alle ansatte og funksjoner har tydelige mål og et delegert ansvar for å utfordre standarder og identifisere forbedringsområder hver dag



Å lykkes i framtida handler om å ha en effektiv verdikjede som leverer kundeverdi på tvers av kanaler

Privatmarkeds ressurser

Markedsområder

Produkt- og datterselskap

Næringsliv/BM

Fagmiljø

Produksjon

"Støtteapparat"

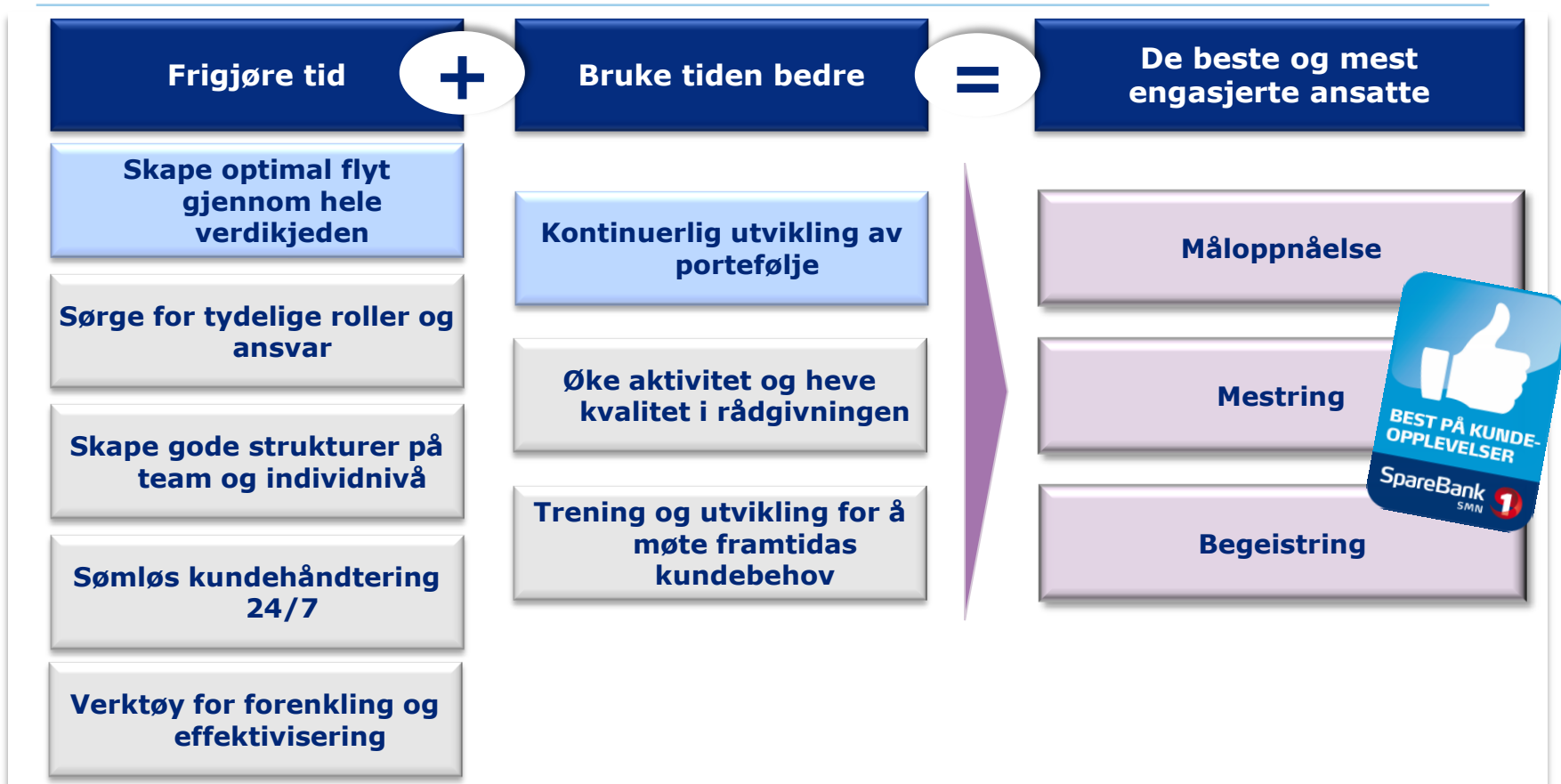
FORSTÅ Kundebehov

LEVERE Kundeverdi

Kunde



Kontinuerlig forbedring skal gjøre det enkelt for våre medarbeidere å lykkes



Gjøre det **enkelt** å gjøre det
som skal til for å lykkes!

Og **vanskelig** å la være....

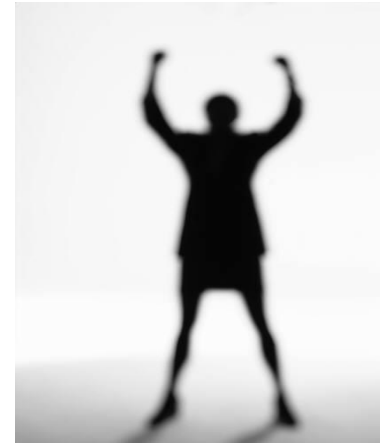
Planer og oppfølging i alle markedsområder for å stake ut og forankre strategisk retning for SMN



Hver enkelt ansatt har **satt sine egne mål og vet hvordan** de skal bidra for at SMN skal nå overordnet mål og visjon

- Bevisstgjøring
- Myndiggjøring
- Ansvarliggjøring

– Det er **DEG** det kommer an på!!



***Alt DU gjør
– og ikke gjør...
påvirker DITT, TEAMETS
og BEDRIFTENS resultat***

Kultur er atferd, kultur er folk, kultur skaper suksess

- Den underliggende årsak til suksess er alltid **kulturen**
- Du er avhengig av et miljø og et system som bidrar til å dyrke frem ditt iboende talent – **kontinuerlig utvikling**
- De beste folka i **Prestasjonsgrupper = Vinnerlaget**

Differensiering?



Det er folka det kommer an på!



De beste folka – som jobber i de beste prosessloopene ut fra de beste strategier og planer!

**«Hemmeligheten bak
suksess er hardt arbeid.
Det er derfor det er en
hemmelighet for de fleste.»»**

Mark Twain

Og husk:



Det er kun DØD fisk som flyter med strømmen!!!!!!

Takk for meg!

