

# Søk etter «vinnerne»

## – ansett etter «Beste praksis» metoden!

Ansettelse er noe du bør ta svært alvorlig. En feilrekruttering koster rundt 2,5 ganger årslønnen. – Vær bevisst på hva du søker og finn ut hva som skiller dine dyktigste ansatte fra de øvrige, råder Henning Lund i Din Utvikling

– Ved å intervju en kandidat oppnår man kun 14 % treffsikkerhet i rekruttering. Ved bruk av jobbprofil, gode tester, dybdeintervjuer og referanseinnhenting, stiger treffsikkerheten til 75 %. Disse tall er hentet fra forskning utført av Prof. Mike Smith, University of Manchester. Hemmeligheten er å finne ut en pålitelig metode for å identifisere hva det faktisk er som gjør at dine beste ansatte er «best», og på bakgrunn av dette lage en matchende stillingsprofil, sier Lund som er partner i Din Utvikling.

Lund og hans kollegaer i selskapet har lang erfaring med gjennomføring av gode rekrutteringsprosesser.

### Jobbmatchprofil basert på organisasjonens «vinnere»

«Beste praksis» er et suksesskriterium når man skal rekruttere nye ansatte inn i en stilling.

– Det er svært viktig å analysere hvilke ferdigheter, interesser og væremåte en ny person



Henning Lund,  
partner i Din Utvikling

må ha for å lykkes i stillingen. Derfor defineres suksesskriterier for jobbutførelse i en aktuell stilling, og man finner ut hvem som matcher disse kriteriene blant allerede ansatte i tilsvarende stilling («vinnere»), sier Lund. Ved å la disse gjennomføre en evaluering («test»), og deretter se etter «fellesnevner», dannes grunnlaget for en pålitelig Jobbmatchprofil. I rekrutteringspro-



SKREDDERSYR UTVIKLINGSPROGRAMMER. Björn Smulders, partner i Din Utvikling.

sessen matches så jobbsøkere mot denne profil, som nå representerer en «vinneroppskrift» for å lykkes i stillingen.

– Når man kommer til sluttintervjuet, har man gjennomført en svært grundig evalueringsprosess, og gjort det som er mulig for å ansette enda en «vinner» – nå med opp til 75% treffsikkerhet.

### Ansatte slutter ikke pga. lønn, men dårlig ledelse!

Gode ledere er et must for å attrahere, videreutvikle og beholde dyktige medarbeidere. Aktiv satsing på lederutvikling korrelerer positivt med økonomisk suksess, sier Björn Smulders, partner i Din Utvikling as.

Smulders har arbeidet med lederutvikling i 20 år, har et bredt spekter av norske og internasjonale bedrifter på sin kundeliste og vet hva han snakker om. Hans påstand bekreftes bl. a. av en undersøkelse utført av Hewitt associates, som fant at 92 % av verdens mest lønnsomme bedrifter satser aktivt på utvikling av sine ledere. Til sammenligning satser kun 59 % av de mindre lønnsomme bedriftene på lederutvikling. Smulders er enig med Lund i at det er viktig å «få med seg de beste på laget». Samtidig ivrer han for å gjøre de gode enda bedre - en nødvendighet

for å ligge i teten i dagens tøffe konkurranse.

– For å få til videre vekst må man også vite hvor man står som bedrift, hvordan det står til med Humankapitalen, ledelseskompetansen, og hvor man ønsker å være «i morgen». Dette er ting som må kunne måles over tid. Derfor bruker vi forskningsbaserte målingsverktøy i vårt arbeid sier Smulders. Alt administreres via Internett, med strenge krav til sikkerhet. Vi kan f. eks. måle ledelsesferdigheter på 70 konkrete områder. Resultatene gir et meget godt utgangspunkt for å skreddersy målrettede lederutviklingsprogrammer – gjerne i kombinasjon med individuell coaching. Smulders er selv utdannet som coach, og ser betydningen av at en coach også «forstår business» som han sier.

Din Utvikling skreddersyr utviklingsprogrammer for ledere og medarbeidere på områdene ledelse og kommunikasjon, teamsamarbeid.

– 2006 ble et fantastisk år, både for oss og våre kunder. Forhåpentlig er dette tegn på at vi har rekruttert «vinnere», styrket ledelseskompetansen samt kundenes evne til å attrahere og beholde dyktige ansatte.

Lyst til å vite mer? Se [www.dinutvikling.no](http://www.dinutvikling.no) eller ring Björn Smulders på 909 91 280 eller Henning Lund på 909 56 554.



[www.gcom.no](http://www.gcom.no)

Gazelle Communication AS er et publiserings-/reklamebyrå som utgir og produserer temabilag, brosjyrer, kundemagasiner og oppdragsbaserte publikasjoner. Ved behov har Gazelle en egen intern salgsavdeling som bidrar med annonsefinansiering av de ulike publikasjonene. Gazelle tilbyr også reklametjenester som grafisk design, tekstforfatter- og AD-tjenester.

Vi gjør vårt ytterste for at våre kunder og samarbeidspartnere skal få en like god opplevelse av samarbeidet, som av selve sluttproduktet. Vi mener bestemt at man på denne måten oppnår det beste resultatet. Ta kontakt med oss for en uforpliktende prat.

#### Publisher:

Therese Olavsrud, tlf: 97 65 79 05

#### Prosjektledelse/Salg:

Andreas Grøstad, Ester Mæland og René Charles Gustavsen

#### Trykk:

AS Dagblad-Trykk

#### Distribusjon:

Dagens Næringsliv