

Klient: Tereza Kouklová, SuccessIn

Služba: koučink, mentoring 1 na 1, poradenství

Jaká byla situace při našem prvním setkání?

Terezu Kouklovou jsem potkala ve chvíli, kdy “seděla na dvou židlích”.

Řídila firmu na zpracování hypoték, kterou ze 100 % vlastnila a také byla poloviční spolumajitelkou firmy s designovými svítidly. Firma na zpracování hypoték padala na číslech, druhá firma byla na začátku – šlo o nový projekt. Kvůli dvouhlavému vedení a nevyjasnění odpovědností a rolí generoval tento nový projekt každoměsíčně 300 000 Kč ztrátu.

Tereza Kouklová byla unavená, na pokraji fyzického i emočního zhroucení s podlomeným zdravím.

Jaká je situace dnes?

Tereza Kouklová je aktivní už jen ve své firmě na zpracování hypoték, z druhé firmy odešla. Do finále se teď blíží projekt čtyř synergicky spolupracujících firem, spojených holdingovou matkou. Nyní řešíme obsazení pozic ve vedení těchto čtyř firem – jejich zapracování, nastavení kompetencí, reportování a další vedení. Dvě ze čtyř pozic již máme obsazené a nastavujeme procesy. Všechny 4 firmy přinášejí 2 mld. Kč obratu ročně.

Jaké kroky jsme podnikly?

Prvním krokem bylo uvědomění si, co chce Tereza Kouklová dělat, čemu se chce opravdu věnovat a proč. Díky tomuto zjištění si naplánovala odchod z nového projektu s designovými svítidly. Nebylo to vůbec jednoduché a levné rozhodnutí – stálo ji to 3 miliony Kč a celkově trvalo zhruba pět měsíců, než vše došlo do konce.

Když už jsme měly dostatečný prostor pro sebe a pro rozvoj společnosti, došlo ve druhém kroku k detailnímu definování cílové skupiny klientů. Díky tomu se zvýšil, jak počet klientů, tak počet zaměstnanců.

Společně s nárůstem zaměstnanců a klientů bylo potřeba zvládnout interní komunikaci – systém porad, dávání zpětné vazby, procesu odměňování, budování firemní kultury.

Tereza se naučila říkat svá přání a očekávání od kolegů s dovětkem PROČ. Tak, aby byla schopna týmu vysvětlit, proč je toto důležité a na co dalšího to má vliv.

V dalším kroku jsme nastavili procesy spolupráce asistentek. Díky tomu se specialisté mohou zaměřit na obchod a odborné činnosti. Důsledkem této specializace jsou vyšší příjmy společnosti. Ve firmě jsme mentovali “flow obchodních informací”.

Konkrétní úspěchy:

Zdvojnásobení počtu klientů i zaměstnanců firmy.

Automatizace procesů.

Zlepšení time managementu – osobního i na jednotlivých projektech.

Lepší práce s prioritami.