

## Tips

# Maak je zichtbaar

### De tool als inspiratie

Deze tool zijn tips hoe je te werk kunt gaan om je resultaten zichtbaar te maken. Het zijn tips die je kunnen inspireren bij werken aan meer zichtbaarheid.

### Doel

Deze tool helpt je bij het houden van aansluiting met je stakeholders door het zichtbaar maken van de resultaten die je boekt.

### Vorbereiding

1. Zorg dat je je *facts & figures* op orde en bij de hand hebt.
2. Zorg ervoor dat je alle relevante input (per KPI) voor handen hebt, denk aan klanttevredenheidsonderzoeken, medewerkeronderzoeken, testimonials, klant reviews, het organogram van je bedrijf, etc
3. Zorg voor persoonlijke verhalen. Verhalen die raken: klantervaringen waaruit blijkt dat jullie van betekenis zijn voor die klant. Dat je met jouw bedrijf of afdeling het verschil maakt.
4. Filmpje Simon Sinek 'How great leaders inspire action' op [www.roadmap2020.nl](http://www.roadmap2020.nl)

### Follow up

Het zichtbaar maken van de resultaten die je boekt, is geen eenmalige exercitie. Besteed elke twee maanden met je team twee uur aan het inventariseren van de resultaten in te tussenliggende tijd en hoe je die op een constructieve manier met de tips hiernaast, onder de aandacht blijft brengen.

### Vijf tips

**Tip 1. Breng je stakeholders in kaart en spreek hun taal.** De eerste vraag die je moet beantwoorden wanneer je je resultaten zichtbaar wilt maken, is: aan wie maak ik ze kenbaar? Weet wie je stakeholders zijn en ook welk type resultaat voor hen relevant is. We herinneren je aan het verhaal van Roos van Vugt: in een accountancy bedrijf weet ze hoe belangrijk het is dat ze eerst met cijfers komt. Haar google analytics heeft ze dan ook altijd paraat. Het in kaart brengen van jullie stakeholders doe je bij voorkeur met je teamleden. Zo raakt iedereen meer doordrongen van jullie *Umfeld*.

**Tip 2. Ga altijd uit van en-en: cijfers én gevoel.** Ieder mens heeft twee hersenhelften: een die draait op logica en een die draait op gevoel. Uiteraard heeft ieder mens een voorkeur voor een van beiden. Maar vergeet niet dat ook mensen met een extreme focus op cijfers en rationaliteit, geraakt worden door een bevlogen verhaal. Ook al tonen ze geen enkele emotie, blijf dan toch geloven dat inspelen op gevoel altijd zijn werk doet. Iedere druppel telt. Twijfel je? Kijk dan nog eens naar Simon Sinek, het herinnert je aan onze biologische *make-up*. Het credo is: eerst gevoel, dan cijfers. Met gevoel creëer je de opening en met cijfers geef je je toevoorders de gelegenheid om ook rationeel volledig 'ja' te zeggen tegen je team en jullie vernieuwing.

**Tip 3. Doe aan match-making.** Zorg ervoor dat je per platform waar jullie resultaten gepresenteerd worden, de meest geschikte presentator het podium beklimt en schakel een goede *side kick* in. Zo kan het bijvoorbeeld handig zijn om of je HR manager mee te nemen, of juist je financiële man. In een presentatie aan een RvB kan het ook heel behulpzaam zijn je grootste fan onder je klanten mee te nemen. Zeker wanneer dit iemand is met ene bepaalde status kan dit helpen en je resultaten voor zich te laten spreken.

**Tip 4. Wees altijd voorbereid.** Iedereen kent het principe van de elevator pitch: dat je altijd een kort en pakkend verhaal gereed hebt wanneer je toevallig met een stakeholder in de lift staat en je maar 20 seconden hebt. Maak er een sport van verhalen te verzamelen. Verhalen van klanten, van medewerkers: *real life evidence*. Zorg ervoor dat je altijd relevante én actuele cijfers paraat hebt. Dan ben je voorbereid wanneer het erop aankomt!

**Tip 5: Zorg voor goede bemanning.** Zorg ervoor dat je een teamlid aan boord hebt die 'interne marketing' goed beheerst en leuk vindt!

### Praktisch hulpmiddel

Deze tool is een praktisch hulpmiddel bij het boek 'Geef je organisatie toekomst' (2012) van Kim Castenmiller en Dirk Anton van Mulligen.

### Delen

In de vorm van deze tool delen we graag een aanpak die we zelf in de praktijk hebben toegepast en die werkt. Maak gebruik van onze aanpak, en deel deze gerust.

### Ere wie ere toekomt

We stellen bronvermelding en een verwijzing naar onze website op prijs: [www.roadmap2020.nl](http://www.roadmap2020.nl)

### Meer?

Meer tools vind je op de website [www.roadmap2020.nl](http://www.roadmap2020.nl)  
Vanuit klaarvoor2020 bieden we je ondersteuning bij de inzet van deze tools.  
Kijk op: [www.klaarvoor2020.nl](http://www.klaarvoor2020.nl)

