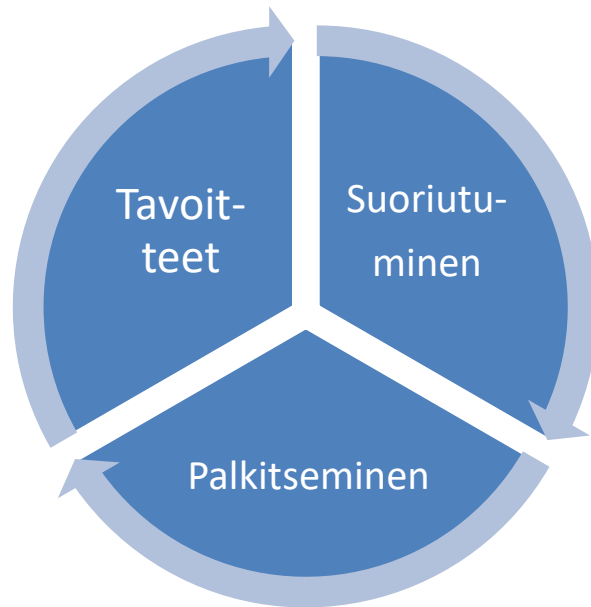


Eläytymisharjoitus

ESIMIES-ALAIKESKUSTELU



- 1. Roolikohtaiset ryhmät: esimiehet & alaisroolissa olevat
 - Pohtikaa toimintastrategiaa esimies-alaiskeskusteluun
- 2. Eläytymisharjoitus pareittain

OLET ESIMIES GIGANTISSA

Tilanne

- Sinulla on menossa kehityskeskustelukierros
- Olet hetken kuluttua menossa myyjä X:n kanssa keskustelemaan tavoitteista, suoriutumisesta ja palkasta
- Myyjä X on ollut töissä teillä viisi vuotta.

- Olet tyytymätön myyjä X:ään, joka ei mielestäsi edellisestä kehityskeskustelusta huolimatta ole parantanut suoriutumistaan
- Hänen euromääräinen myyntinsä on 20% huonompi kuin seuraavalla listassa
- Olet sitä mieltä, että X on liian passiivinen
- Sinua harmittaa, että joudut maksamaan talon palkkausjärjestelmän ja työehtosopimusten mukaan X:lle samaa palkkaa kuin muille osaston myyjille, jotka tekevät parempaa tulosta
- Olet jo väsynyt odottelemaan suoriutumisen paranemista ja menettämässä uskoasi X:n kykyyn ja haluun parantaa suoritustaan.

Valmistautuminen

- Miten lähestyt X:ää ja häneen liittyviä suoritushaasteita?
- Mihin pyrit?
- Mitä asioita otat esille?
- Miten perustelet ehdotuksiasi tai väitteitäs?

OLET MYYJÄ X GIGANTISSA

Tilanne

- Olet menossa kehityskeskusteluun esimiehesi kanssa
- Olet ollut siellä töissä viisi vuotta ja sitä ennen kilpailijalla kolme vuotta
- Pidät esimiestäsi etäisenä ja jopa vähän epäinhimillisenä ja pelkäätkeskusteluun menemistä
- Olet ahdistunut siitä, että esimiehesi vaatii kaikilta koko ajan parempaa myyntiä, vaikka naapuriin vuosi sitten tullut Power on vähentänyt asiakkaita ja keskiostoksia
- Teet mielestäsi työsi yhtä hyvin kuin muutkin myyjät, mutta tiedät senkin, että vuosi sitten sattunut omaisen kuolema verotti myyntinälkääsi moneksi kuukaudeksi ja se näkyy vuoden myyntisaldossa
- Olet sitä mieltä, että palkkaasi pitäisi nostaa, koska tiedät muutaman työtoverisi saavan parempaa palkkaa kuin sinä, vaikka olet ollut talossa pidempään, sinulla on alalta aiempaakin kokemusta ja tuoteosaamisesi on parempaa kuin muilla
- Työpaikallasi on paljon nuoria myyjiä ja heidän keskuudessaan iso vaihtuvuus. Sinulle käy usein niin, että joudut esittelemään tuotteita asiakkaille, kun uudet myyjät eivät tunne tarpeeksi hyvin tuotteiden teknologisia ominaisuuksia. Tehdyt kaupat menevät kuitenkin heidän piikkiinsä eivätkä näy sinun saldossasi.

Valmistautuminen

- Miten lähestyt esimiestä ja hänen vaatimuksiaan?
- Mihin pyrit?
- Mitä asioita otat esille?
- Miten perustelet ehdotuksiasi tai väitteitäs?

OLET ESIMIES ROSSOSSA

- **Tilanne**
- Sinulla on menossa alaistesi kanssa kehityskeskustelu: olet hetken kuluttua menossa henkilö X:n kanssa keskustelemaan tavoitteista, suoriutumisesta ja palkasta
- Olet tyytymätön tarjoilija X:ään, joka ei mielestäsi edellisestä kehityskeskustelusta huolimatta ole parantanut suoriutumistaan
- Olet sitä mieltä, että X on liian tyly asiakkaille ja usein myös huolimaton (ei muista asiakkaalle lupaamia asioita). Toisaalta tiedät, että hänen ammattitaitonsa muilta osin on kovalla tasolla. Olet myös jossain määrin riippuvainen X:stä, koska hän pystyy perehdyttämään ja ohjaamaan parhaiten kesätyöntekijät ja harjoittelijat, joita tulee ja menee aika paljon läheisen ravintolaoppilaitoksen takia.
- Et pysty peittämään sitä, että pinnasi X:n kanssa on todella tiukalla, koska asiakkailta on tullut sinulle negatiivista palautetta X:stä
- Ravintolassa on juuri nyt taloudellisia paineita ja pelkää, että X nostaa taas esille palkankorotusasian. Perusteluna hän käyttää sitä, että toimii perehdyttäjänä. Itse ajattelet, että perehdyttäminen ei kuitenkaan ole ydinhommaa, vaan ystävällisen asiakaspalvelun pitäisi pelata. Eikä se X:n kohdalla pelaa.

Valmistautuminen

- Miten lähestyt X:ää ja häneen liittyviä suoritushaasteita?
- Mihin pyrit?
- Mitä asioita otat esille?
- Miten perustelet ehdotuksiasi tai väitteitäsi?

OLET TARJOILIJA X ROSSOSSA

Tilanne

- Olet menossa kehityskeskusteluun esimiehesi kanssa
- Olet ollut siellä töissä viisi vuotta ja sitä ennen kilpailijalla viisi vuotta
- Pidät esimiestäsi etäisenä ja jopa vähän epäinhimillisenä ja pelkäätkeskusteluun menemistä

- Olet ahdistunut siitä, että esimiehesi vaatii sinulta parempaa suoriutumista, vaikka tarjoilijoita on liian vähän eikä työtä voi hoitaa kunnolla
- Teet mielestäsi työsi yhtä hyvin kuin muutkin tarjoilijat
- Tiedät senkin, että ammattitaitosi on pitkän kokemuksen takia rautainen
- Olet sitä mieltä, että palkkaasi pitäisi nostaa, koska kannat käytännössä yksin vastuun harjoittelijoiden ja kesätyöntekijöiden perehdyttämisestä. Läheisen ravintolakoulun takia harjoittelijoita pyörii paljon. Olet sitä mieltä, että teet ylimääräisen työn perustyön lisäksi kun perehdytät ja ohjaat muita niin paljon.
- Olet sitä mieltä, että esimiehesi ei jostain syystä voi sietää sinua, koska yleensä sanot, mitä ajattelet, ja se näkyy epäoikeudenmukaisuutena palkkauksessa.

Valmistautuminen

- Miten lähestyt esimiestä ja hänen vaatimuksiaan?
- Mihin pyrit?
- Mitä asioita otat esille?
- Miten perustelet ehdotuksiasi tai väitteitäs?

Palatkaa alkuperäisiin roolikohtaisiin ryhmiin

UUSI TEHTÄVÄ:

- Mikä esimiehen roolissa tuntui haastavalta?
- Miten onnistunutta keskustelua voisi esimies varmistaa etukäteen?
- Mikä alaisen roolissa tuntui haastavalta?
- Miten keskusteluun tulisi alaisen valmistautua?