

Waarom commerciële groei vaak vastloopt bij leiders

Waarom stagnatie zelden extern begint en wat dat vraagt van leiderschap



Moore
& Partners

Introductie

Wanneer commerciële groei stopt,
wordt de oorzaak vaak buiten de organisatie gezocht.

De markt zit tegen.
Concurrentie is scherper.
Klanten veranderen.

Dat speelt allemaal mee.
Maar zelden is het de kern.

Deze download gaat over een minder comfortabele waarheid:
dat commerciële stagnatie vaak begint bij leiderschap.

Niet als verwijt.
Maar als vertrekpunt voor beweging.

Teams spiegelen hun leiders altijd

Teams doen zelden wat leiders zeggen.
Ze doen wat leiders laten zien.

- Hoe scherp worden keuzes gemaakt?
- Hoe wordt omgegaan met spanning?
- Wat gebeurt er bij tegenvallende resultaten?

Het gedrag aan de top
wordt onbewust gekopieerd in de organisatie.

Daarom is commerciële groei nooit los te zien
van leiderschapsgedrag.

Wanneer succes patronen vastzet

Veel leiders zijn succesvol geworden
door bepaald gedrag.

- snel schakelen
- zelf beslissen
- inhoudelijk sterk sturen

Dat succes werkt tot het een plafond wordt.

Wat eerder versnelde,
kan later begrenzen.

Niet omdat het fout is,
maar omdat de organisatie is gegroeid
en ander leiderschap vraagt.

Groei stukt zelden door gebrek aan ideeën

In stagnatieperiodes zijn er vaak genoeg plannen:

- nieuwe proposities
- andere segmenten
- scherpere targets

Maar plannen leiden alleen tot groei
wanneer ze worden gedragen.

Zonder gedragsverandering aan de top
blijven initiatieven los zand.

Niet omdat teams niet willen,
maar omdat richting ambigu blijft.

De onzichtbare rol van leiderschapscomfort

Leiders hebben net als iedereen comfort zones.

Ze weten:

- waar ze goed in zijn
- waar ze controle ervaren
- waar ze resultaat boeken

Groei vraagt vaak het verlaten van die zone.

Niet door harder te werken,
maar door anders aanwezig te zijn.

Wanneer leiders dat vermijden,
stagneert de organisatie
ook al wordt er keihard gewerkt.

Waarom druk zelden tot groei leidt

Bij tegenvallende groei neemt druk vaak toe.

- strakkere targets
- kortere rapportage cycli
- meer controle

Dat creëert beweging.
Maar zelden ontwikkeling.

Druk kan output verhogen,
maar belemmert leren, eigenaarschap en initiatief.

Groei die blijft,
ontstaat niet uit druk
maar uit helder leiderschap.

Wat groei vraagt van leiderschap

Wanneer groei stukt,
is de vraag niet:

Wat moeten zij anders doen?

Maar:

Wat vraagt deze fase van mij als leider?

Dat kan betekenen:

- minder oplossen
- meer vragen stellen
- explicieter kiezen
- spanning laten bestaan

Niet comfortabel.
Wel noodzakelijk.

Stagnatie als signaal, niet als falen

Stagnatie is zelden het einde.
Het is vaak een signaal.

Een signaal dat:

- het oude leiderschap zijn werk heeft gedaan
- de organisatie een volgende fase ingaat
- en nieuwe vormen nodig zijn

Wie dat signaal negeert,
gaat harder duwen.

Wie het serieus neemt,
maakt ruimte voor herijking.

Commerciële groei binnen de visie van Moore & Partners

Bij Moore & Partners kijken we naar commerciële groei als afspiegeling van leiderschap.

Niet om leiders verantwoordelijk te maken voor alles, maar omdat daar de grootste hefboom zit.

We werken met leiders die:

- durven kijken naar hun eigen rol
- bereid zijn patronen te herzien
- en begrijpen dat groei begint bij henzelf

Daar ontstaat beweging die doorwerkt.

Slot

Commerciële groei loopt zelden vast door de markt alleen. Ze stukt wanneer leiderschap niet meebeweegt.

Teams spiegelen hun leiders.
Altijd.

Wie bereid is om dat serieus te nemen,
vindt groei niet in nieuwe plannen,
maar in vernieuwd leiderschap.

Niet door meer te eisen.
Maar door anders te leiden.

Moore & Partners

Waar sales, leiderschap en performance tot hun recht komen

www.moore-partners.nl