



*Torben Wiese er grundlæggeren af Habitmanager, der igen tager fat på de dårlige vaner i HTS's medlemsvirksomheder. Han har 20 års erfaring inden for ledelse, salg og uddannelse, herunder medarbejderudvikling og værdiimplementering.*

## Der er penge i at holde op med vane-tænkning

*HTS gentager efterårets succes i København og inviterer til morgenmøde i Jylland med Habit-manageren*

- Tirsdag den 20. januar 2004
- Kl. 9-11
- Comwell, Skovbrynet 1, Kolding

Af Kristian Kongensgaard

Gamle, dårlige og forkerede vaner koster hver dag det danske samfund millioner af kroner i tabt konkurrenceevne. I danske virksomheder, der ikke når deres mål, udgør uhenigtsmæssige vaner op mod 50 % af årsagen.

At være Habitmanager er det modsatte af at være et vanemenneske. En Habitmanager tager ansvaret for sine vaner, adfærd og handlinger med udgangspunkt i egne mål og visioner. Han - eller hun - styrer vanerne i stedet for at lade sig styre af dem.

Det er især i salgs- og servicefunktionerne, der er meget at vinde i arbejdet med vaner. Her koncentrerer Habitmanager sit virke. Via analyser, foredrag, kurser og coaching modtager salgs- og servicemedarbejderen et enkelt og vedvarende instrument til at indse, forstå og ændre begrænsende vaner samt genkende og forstærke den værdifulde effekt.

### En styrke i går - en svaghed i morgen

"Alt for ofte bevarer den enkelte, afdelingen og hele virksomheden de samme vaner, som er arvet, dyrket og rodfæstet igennem mange år. Men i dag er det nødvendigt dagligt at justere sine vaner i takt med de ændrede forhold på markedet. Det, der

var en styrke i går, er måske en svaghed i morgen," siger Habitmanager Torben Wiese, der giver vanerne tørt på ved HTS's morgenmøde.

"Et systematisk og målrettet arbejde med vaneadfærd er fremtidens løsning, når verden omkring os forandrer sig med en hidtil uset hastighed. Her ved kan virksomhederne frigøre kræfterne i det eksisterende medarbejderpotentiale i salgs- og servicefunktionerne. Resultaterne er øget salg og konkurrencedygtighed, forstærket arbejdsmiljø og samarbejde samt mere tilfredse kunder. Fordelen ved arbejdet med vaneadfærd er, at det ikke koster noget. Derimod koster begrænsende vaner hvert år samfundet og danske virksomheder milliarder af kroner," tilføjer Torben Wiese.

### • Hvad koster det?

Kr. 350,- eksklusiv moms for medlemmer af HTS, Dansk Erhvervssammenslutning - DESA, Erhverv-Århus, Industri- og Handelskammeret Odense-Fyn, Aabenraa Erhvervsforening, Vejle Handelskammer samt Aalborg Industri- og Handelskammer.

### • Tilmelding

Senest mandag den 12. januar 2004. Send oplysning om navn(e), antal deltagere, medlemsforening, virksomhedens navn, adresse og telefonnummer til Annelise B. Pedersen på: [abp@hts.dk](mailto:abp@hts.dk)

Efter tilmeldingen fremsendes faktura.