

21. Evaluering af Key Behavioral Indicators (KBI'er)

Pilot

For en samlet fremstilling af værktøjer henvises der til:

Stentoft, J., Freytag, P. V. & Mikkelsen, O. S. (2019), *Styrket konkurrencekraft gennem implementering af Sales & Operations Planning*, Institut for Entreprenørskab og Relationsledelse, Syddansk Universitet.

Formål, deltagere og anvendelse

- **Formål**

- At evaluere om der er sket en ønsket adfærdsændring, og om der er behov for at erstatte nogle eksisterende KBI'er med nye KBI'er.

- **Deltagere**

- Deltagere i Sales & Operations Planning (S&OP) processen og topledelsen.

- **Anvendelsestidspunkt**

- I pilot- og driftsfasen.



KBI evaluering

KBI navn	Dato implementeret	Dato evalueret	Styrker	Svagheder
Mødedeltagelse	01.01.2019	01.04.2019	Har fået kolleger til at møde op til S&OP møderne	Har endnu ikke fået greb om, at alle også er åndeligt til stede

Handlingspunkter

KBI	Handlingspunkter
Mødedeltagelse	S&OP manager gennemfører individuelle møder med deltagere i S&OP processen omkring S&OP møders effektivitet – hvordan bygges der kvalitet ind i møderne?

Log over tidligere KBI'er

KBI navn	Dato implementeret	Dato stoppet