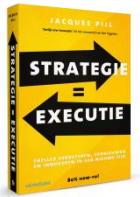


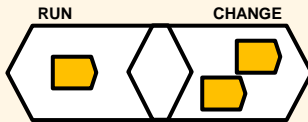
Organisaties die excelleren in Strategie-executie:



Strategie = Executie

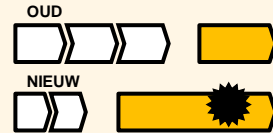
1

Onderscheiden Run en Change en drie typen change



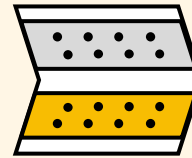
2

Besteden 20% van tijd aan strategie en 80% aan executie



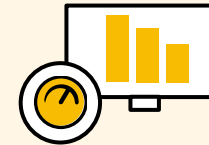
3

Zien Strategie - Executie als een proces



4

Richten batenmanagement in



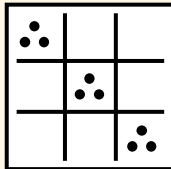
5

Kiezen en gebruiken bewezen opschalingsmethode



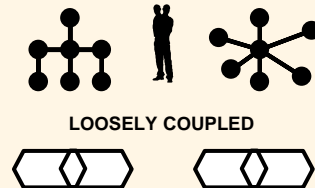
6

Kiezen scherp



7

Hebben een januskop



8

Werken met executiecoalities



9

Zorgen voor een psychologische check-in



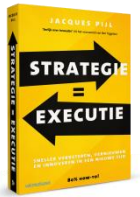
10

Zetten professioneel project- en programma-management als basis.



De niet-onderhandelbare essenties

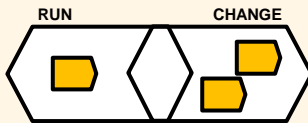
Organisaties die excelleren in Strategie-executie:



Strategie = Executie

1

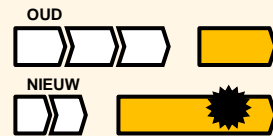
Onderscheiden Run en Change en drie typen change



(Hoofdstuk 2.1 S=E)

2

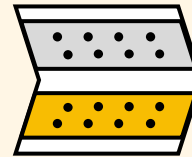
Besteden 20% van tijd aan strategie en 80% aan executie



(Hoofdstuk 2.6 S=E)

3

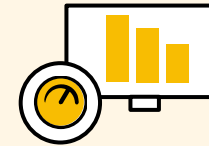
Zien Strategie - Executie als een proces



(Hoofdstuk 3 - 7 S=E)

4

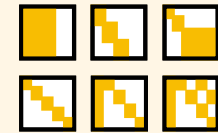
Richten batenmanagement in



(Hoofdstuk 6.1 / bouwsteen 9 S=E)

5

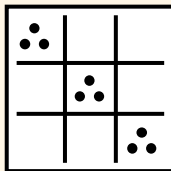
Kiezen en gebruiken bewezen opschalingsmethode



(Hoofdstuk 6.3 / bouwsteen 11 S=E)

6

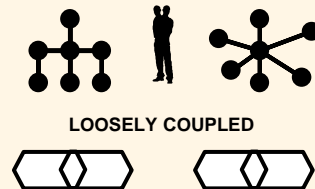
Kiezen scherp



(Hoofdstuk 4.2 / bouwsteen 2 S=E)

7

Hebben een januskop



(Hoofdstuk 4.2.4 / bouwsteen 2 S=E)

8

Werken met executiecoalities



(Hoofdstuk 4.4 / bouwsteen 4 S=E)

9

Zorgen voor een psychologische check-in



(Hoofdstuk 5.4 / bouwsteen 8 S=E)

10

Zetten professioneel project- en programma-management als basis.



Hoofdstuk 8 S=E.

11

Wat niet wil zeggen dat andere conclusies uit het onderzoek en de overall Turner methode S=E niet belangrijk zijn, zoals Appelleren, Doorbraak, etc. Mogelijk kiezen we halfjaarlijks nog een focusthema.

De vastgestelde niet-onderhandelbare essenties voor in elke Turner pitch en opdracht