

Din handlingsplan

1. **Vær konsekvent:** Når du arbejder med en løsning, der påvirker menneskers arbejdsgange – så lav en GAP Assessment. Det er ikke overkill – det er en smart og bedre måde at arbejde på. Det øger din og kundens sandsynlighed for succes.
2. **Brug GAP Assessment Data aktivt:** En god GAP Assessment gør dig skarp – uanset om vi taler salg, leverance eller adoption. Det er her, du er på forkant, og har en dybere indsigt af situationen idag, og hvor organisationen ønsker at være. Det er her du kan præsentere hvor skoen trykker, hvad ser organisationen af muligheder og risici. Du får et bedre udgangspunkt til at være en stærk rådgiver, en facilitator og udfordrer.
3. **Gentag, selv når det føles unødvendigt:** De bedste resultater kommer, når du arbejder konsekvent med metoden. Det er lidt som træning – det virker først, når man gør det kontinuerligt. Husk “Consistency is the mother of mastery.” Det handler ikke om at gøre noget perfekt én gang, men om at gøre det gentagne gange, selv når det kan være udfordrende. Nøglen er kontinuitet.

