Результаты

- Изменение перспективы
- Принятие нового подхода
- Ориентирование на решение
- Осознание своих возможностей
- Мотивация к действию.

Трудности

- Необходимость выхода за рамки схемы
- Личная ответственность за цель
- Столкновение перспектив : продажа и маркетинг
- Навыки действия
- Осторожность

Рекомендации

- Систематическая работа с целями
- Лучшее использование ресурсов коллектива
- Усиление руководства
- Работа в группе продажа + маркетинг
- „Выбивание из равновесия”

Примечания

- Читаемость стратегии, целей и задач
- Открытость новым решениям
- Сила ресурсов коллектива
- Коллективная учеба
- Лояльность