



***“Jørgen kommer ikke med store, forkromede modeller, men tilpasser opgaven til kundens behov, gør begrebet strategi, som nok i manges ører er lidt fremmed, til noget jordnært”.***

“Jeg mødte Jørgen Lauritsen ved en reception og tænkte: hvem pokker er han? Og kom i tanke om, at jeg tidligere havde ansat ham som salgschef i en virksomhed!

Jeg fandt senere ud af, at Jørgen og jeg godt kunne have et samarbejde omkring vores forretningsområder – Ytting Consult A/S arbejder primært med search og selection, outplacement og som testcenter, hvor Jørgen arbejder med strategi, virksomhedsudvikling og målrettet salgsarbejde. Vi blev enige om at “figurere” på hinandens hjemmesider, idet vi arbejder med nogenlunde de samme kunde-målgrupper – små og mellemstore virksomheder, som har glæde af at arbejde med mindre konsulentvirksomheder, hvor de får høj prioritet.

Men for at kunne stå inde for kvaliteten, må vi selv tage den medicin, vi er med til at anbefale andre.

Som sagt, så gjort. Med to formål, dels at strategiudvikle Ytting Consult gruppen, og dels for at få en vis fornemmelse af, hvordan Jørgen griber det arbejde an, vi refererer til på vores hjemmeside.

Det blev til en strategi-dag, hvor alle kastede ideer på bordet, godt hjulpet på vej af Jørgens strukturering og dybdespørgsmål. Alle åbnede for sluserne, og det var en god øvelse at lave en SWOT-analyse undervejs. Det hele mundede ud i en One Page Strategy, der beskrev vores mission, vores visioner, værdigrundlag – og naturligvis vores strategi.

Vi havde meget glæde af det, og jeg anbefaler Jørgen Lauritsen til vores kunder, fordi jeg synes han kommer med nogle brugbare værktøjer og er meget nede på jorden. Han kommer ikke med store, forkromede modeller, men tilpasser opgaven til kundens behov, gør begrebet strategi, som nok i manges ører er lidt fremmed, til noget jordnært”.

Iris Ytting

Ytting Consult A/S