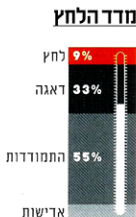


# 51% מהמנהלים עוסקים בפיטורים, 5% מדווחים על דיכאון בארגון

חדש: TACK אסטרטגיות צמיחה ומגזין TheMarker מגישים לכם את המדד לניהול. איך מרגישים המנהלים החודש, במה הם עוסקים ומה הם משאירים כרגע בצד לטיפול עתידי. האם גם אתם חשים ככה?



5% מהמנהלים בישראל מעידים שבסביבת העבודה שלהם שוררת תחושת דיכאון, אווירת חוסר אונים וחוסר שליטה. ככל שהארגון קטן יותר, תחושת הלחץ עולה. ככל שהמנהל בכיר יותר, יש דיווח על דמח התמודדות גבוהה יותר - בצדק או שלא בצדק. דרגי הביניים הם המודאגים ביותר. יותר מנהלים ממגזר השירותים העידו על תחושה של התמודדות, בעוד יותר מנהלים מהתעשייה וההיי טק העידו על תחושת דאגה. עם זאת נרשמה דאגה בכל המגזרים, כולל המגזר הציבורי / ממסלתי.



בתעשיית ההיי טק משקיעים את מרבית הזמן בקיצוץ שכר או פיטורי עובדים (כ" 40% מהמנהלים). לעומתם, במגזר הפיננסי משקיעים את הזמן הרב ביותר בפיתוח מוצרים חדשים ובהקמת יחידות ארגוניות חדשות. כמו כן עוסקים בתעדוף לקוחות ובמיקוד בסגמנטים אסטרטגיים. בחברות התקשורת, דווקא מקדישים זמן לגיוס עובדים חדשים, ואף רוקים עסקאות בתעדוף לקוחות ובמיקוד בסגמנטים אסטרטגיים. דווקא במגזר הציבורי נרשם עיסוק רב יותר בתהליכי בקרה והצבת יעדים. הסקר מצא שגורל הארגון משפיע על האסטרטגיה. אם בארגונים גדולים יותר, של יותר מ-2,000 עובדים, זמן רב יותר מוקדש לגיוס עובדים חדשים, הרי בארגונים קטנים כמעט לא מקדישים כיום זמן לעיסוק פיננסי או ליוזמות עסקיות.



- העמקה ושיפור קשר עם לקוחות קיימים
- יוזמות שיווקיות
- יוזמות עסקיות
- פיתוח מוצרים חדשים
- התנתות תהליכי חשיבה אסטרטגיים

- שיפור עבודת הממשקים
- העמקת מחקר
- שיפור תשתיות טכנולוגיות

- תהליכי צמצום עלויות ופעילויות ייעול
- העצמת תהליכי בקרה

## מה עושים? המלצות למיקוד ניהולי

**אסטרטגיה** הרגישו את הקשר בין המלכים אסטרטגיים לבין חזון החברה. רתמו את שדרת הניהול בארגון ליישום החלטות אסטרטגיות.

**לקוחות** התמקדו בנקודות המכירה. השיקו מבצעים לסגמנטים של לקוחות אסטרטגיים. ולא פחות חשוב, המשיכו בעבודתכם לשימור הנאמנות של לקוחות קיימים.

**תהליכים** פעלו לאיתור "איי חיסכון" בארגון ובשוק, כאלו שיאפשרו השפעה מיידית על מכנה העלויות.

**אנשים** השקיעו במהלכים התומכים בניהול שינוי כגון רתימת סוכני שינוי, והשתדלו לייזם יותר תקשורת פנים ארגונית ולערוך שיתוח מוטיווציה.

מדד תשומת הלב הניהולי של TACK אסטרטגיות צמיחה ו' TRI - מחקרים אסטרטגיים בוצע באמצעות מחקר אינטרנטי שהשיבו 487 מנהלים. לפרטים נוספים: strategy@tack.co.il

על פי סקר Tack, יוזמות שיווקיות והעמקה הקשר עם לקוחות קיימים הן הפעולות שזוכות למרבית תשומת הלב הניהולית. מצד שני מסתמנים חוסר מיקוד ותזזיתיות.

התחושה הכללית בקשר לעובדים: לאנשים נדאג אחר כך. את הזמן המועט ביותר מקדישים המנהלים לפעילויות מנהיגותיות הקשורה ברוחית אנשים למטרות החברה.

51% מהמנהלים עוסקים בפיטורים ו' 43% מהם עוסקים בקיצוץ שכר.

התחומים הזוכים לתשומת הלב המועט ביותר: שיפור תהליכי תקשורת פנים, שיתוח מוטיווציה, פיתוח צוות ומנהלים - והתמנת חזון וערכים.