

Strategievorming

Scope

valkuil	omschrijving
Ik ook	De concurrent blindelings volgen
Gras elders altijd groener	Per se nieuw markten willen betreden
Wat doen we eigenlijk?	De toegevoegde waarde voor de klant niet kennen
De wens is de vader van de gedachte	Geen reële inschattingen maken
Collectieve waarheid	Te veel uitgaan van gemeenschappelijke visie en te weinig van analyse
Uitsluitend gebaande paden	Rigide vasthouden aan het bekende
Vlucht naar voren	Krampachtig risicovolle keuzes maken

Strategievorming

Proces

valkuil	omschrijving
Een elitaire aangelegenheid	Uitsluitend topmanagement betrekken
Volle agenda's	Onvoldoende tijd nemen voor het proces
De controller als strateeg	Budgetaanpassing presenteren als nieuw strategie
Paralysis by analysis	Blijven analyseren
Het is al drie keer verteld	Onvoldoende communiceren
Strategie als compromis	Iedereen te vriend trachten te houden
Alleen geld telt	Dominantie van de bottom-line
Over de bomen en de hemel	De waan van de markt volgen

Strategievorming

Keuzes

valkuil	omschrijving
Alleen geld telt	Dominantie van de bottom-line
Over de bomen en de hemel	De waan van de markt volgen
Trekken aan een dood paard	Een verloren positie niet (willen) onderkennen
Het hockeystickeffect	Realistisch zijn op korte, optimistisch op lange termijn
Cognitieve dissonantie	Naar het doel toe redeneren
Er is er maar één de baas...	De topmanager bepaald
Weer een goed plan (voor in de la)	Keuzes niet vertalen in acties
De oogkleppen	Negeren van de concurrentie