

Föreläsningar

Föreläsningar som ger idéer, ställer frågor och väcker debatt, samtidigt som de är underhållande och engagerande.

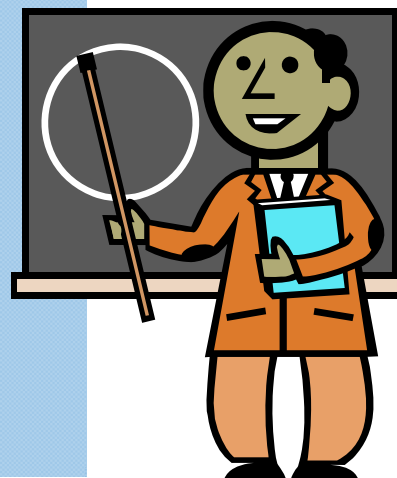
Basen i föreläsningarna bygger på egna erfarenheter och de innehåller därför mycket av praktiska exempel och konkreta råd.

Man kan med fördel kombinera föreläsningen med en kortare workshop efteråt med förberedda gruppuppgifter och diskussionsfrågor.

Bra programpunkter vid t.ex. sälj-, planerings- eller ledningsmöten.

Exempel på föreläsningar:

- Organisatorisk Hälsa (ca 60 min)
Öka effektiviteten i verksamheten genom att inse sambanden ledarskap – organisation – arbetsmiljö
- Konflikträdsla kostar företagen mera än sjukskrivningar (ca 30 min)
Fokuserar på hur vi kan begränsa effekterna av konflikträdsla och otydlighet
- Att lyckas som Mellancheff (ca 45 min)
Ledarskapsfrågor utifrån Mellancheffens olika roller
- Säljargument eller köpargument (30-45 min)
Tänkvärt om att jobba smart med B2B försäljning, bl.a. argumentering och partnering
- Lyckas med Export (ca 60 min)
Viktiga erfarenheter runt exportaktiviteter, säljkanaler, paketering, kulturkrockar m.m.
- Utveckla dina säljkanaler (ca 45 min)
Förbättra aktiviteten och försäljningen via dina internationella återförsäljare



Hör av er så diskuterar vi vilken föreläsning som kan passa för er eller om ni vill ha en särskilt anpassad föreläsning inom områdena ledarskap, export eller B2B försäljning.