

Från självinsikt till tydligare säljstruktur och starkare affärer

Individuell ledarträning och coaching nära kundarbetet där självinsikt, reflektion, beslut och affärsresultat kopplas samman.

Markku Hedekvarn

Area Sales Manager, Habia Cable



Markku Hedekvarn

Area Sales Manager
Habia Cable

KUNDEN OCH UPPDRAGET

Självledarskap

större självinsikt

Reflektion

bättre beslut

Försäljning

starkare resultat

Markku ville utveckla sitt självledarskap, lära känna sig själv bättre och skapa en tydligare struktur för hur han reflekterar, fattar beslut och driver sitt säljarbete som Area Sales Manager.

NULÄGE

Vilja att förstå sig själv bättre

Markku ville skapa mer medvetenhet i sitt agerande och få bättre kvalitet i beslut, kunddialoger och avslut.

ÖNSKAT LÄGE

En tydligare röd tråd i säljarbetet

Reflektion som arbetssätt, bättre kundförståelse, tydligare nästa steg och starkare förutsättningar för affär.

Resultaten har stärkts med bättre hit rate, tydligare och mer konkreta avslut samt en starkare struktur genom hela säljprocessen.

Självinfosikt som grund för bättre beslut och bättre affärer

Arbetet utgick från Markkus verkliga vardag som Area Sales Manager och kopplades till kundmöten, beslut, reflektion och avslut.

NULÄGE

UTVECKLINGSBEHOV

- 1 Öka självinsikten och förstå egna mönster.
- 2 Skapa struktur för reflektion före och efter viktiga situationer.
- 3 Fatta mer genomtänkta beslut i kundarbetet.
- 4 Skapa en tydligare röd tråd från kundbehov till avslut.

ÖNSKAT LÄGE

RIKTNING

- Stärkt självledarskap
- Reflektion som arbetssätt
- Bättre beslut och kundförståelse
- Tydligare avslut och starkare resultat

UTVECKLINGSRESAN

1

Nulägesanalys och riktning

Tydliggöra vad Markku ville utveckla och vilken effekt det skulle få.

2

Självledarskap och självinsikt

Ökad förståelse för egna mönster, reaktioner och påverkan på andra.

3

Strukturerad reflektion

Reflektionsövningar före och efter viktiga möten, beslut och kundsituationer.

4

Kund och kollegaperspektiv

Träna på att läsa behov, anpassa kommunikation och förstå olika perspektiv.

5

Röd tråd i säljprocessen

Tydligare förberedelse, nästa steg, uppföljning och fokus på avslut.

6

Återkoppling och justering

Löpande reflektion kring vad som fungerade och vad som behövde justeras.

Reflektion blev ett konkret verktyg i Markkus verkliga säljarbete, inte en separat övning vid sidan av vardagen.

Resultat i vardagen

Förflyttning enligt uppföljningen

Självinsikt och reflektion har blivit verktyg för bättre beslut, tydligare säljstruktur och starkare affärsresultat.

Stärkt självledarskap

Större medvetenhet om egna mönster och hur det egna agerandet påverkar kunder och kollegor.

Bättre beslut

Reflektion före och efter viktiga situationer ger mer genomtänkta val och tydligare prioriteringar.

Tydligare säljstruktur

En röd tråd genom förberedelse, kundbehov, nästa steg, uppföljning och avslut.

Starkare affärsresultat

Bättre hit rate, mer konkreta avslut och bättre försäljningsresultat.

Det viktiga resultatet är helheten: Markku beskriver en tydligare säljprocess, bättre kvalitet i besluten och en starkare förmåga att föra kunddialogen hela vägen till affär.

VAD CASET VISAR

01

Reflektion som arbetssätt

Reflektion används aktivt före och efter verkliga kundsituationer.

02

Självinsikt som affärsnytta

Ökad förståelse för sig själv stärker också förståelsen för kunden.

03

Utveckling som syns i resultat

Bättre hit rate och tydligare avslut visar kopplingen mellan träning och affär.

HOLISTIC LEADERSHIP

Självinsikt blev inte slutmålet. Den blev ett verktyg för bättre beslut, tydligare säljprocess och starkare affärer.

Nästa sida: Markkus egna ord och presentation av ledartränaren.

En rekommendation med både värme och substans



Markku Hedekvarn

Area Sales Manager
Habia Cable

RESULTAT I ARBETET

Tydligare reflektion, bättre beslut, en starkare röd tråd i säljarbetet samt bättre hit rate, tydligare avslut och bättre försäljningsresultat.

“ Att kombinera coachning, ledarträning, mentorskap och verksamhetsutveckling är verkligen en kraftfull approach. Att ha en mentor som lyssnar och erbjuder vägledning kan göra stor skillnad.

Det är också värdefullt att bygga en sådan relation där man känner förtroende och trygghet. Att få samtala och att få ha Torbjörn som mentor har varit otroligt värdefullt för mig.

Torbjörn har lyssnat, kommit med bra tips och råd i sitt coachande sätt att jobba med individuell utveckling gentemot mig. Jag har fått en positiv och härlig utveckling både inom det professionella och privata planet, det kommer jag att bära med mig. Tack för allt så långt.

Jag har också fått en tydligare röd tråd genom hela mitt säljarbete, från förberedelse och kunddialog till uppföljning och avslut. Det har lett till bättre hit rate och bättre försäljningsresultat.

Markku Hedekvarn

Area Sales Manager, Habia Cable



TORBJÖRN KÄLLSTRÖM | LEDARTRÄNARE

Grundare, Holistic Leadership

Licensierad ledartränare och mental tränare

Över 40 års erfarenhet av ledarskap, affärsutveckling och personlig utveckling. Arbetar där strategi, resultat och mänsklig utveckling möts.

När människor växer växer också verksamheter.

076 106 15 10