



Utbildning i världsklass

Ett världsledande utbildningsföretag

AchieveGlobal är världens största leverantör av säljutbildning, serviceutbildning och ledarskapsutbildning. Inom AchieveGlobal arbetar fler än 1000 personer, vi är etablerade i fler än 40 länder och genomför träning på fler än 40 språk. I Norden har vi tränat ledare, säljare och servicegivare sedan 1985.

Vårt uppdrag

Vi tar fram enkla, eleganta och kundorienterade lösningar som utvecklar och motiverar ledare och medarbetare att förbättra resultatet. Om och om igen.

Vårt konsultativa förhållningssätt hjälper våra kunder att



- få och behålla ett aktivt stöd och engagemang från ledning
- positionera och marknadsföra utbildningsinitiativet
- implementera nya färdigheter
- bibehålla effekten av utbildningsinsatsen
- mäta resultat

Vår kunskap

Genom att kontinuerligt forska inom affärstrender och marknadsbehov, säkerställer vi att våra utbildningsprogram är uppdaterade och innovativa. Vår prisbelönta läromodell och våra professionella handledare gör att vi kan förmedla rätt attityd, kunskap och färdigheter till deltagarna så att de förstår syftet med träningen och hur de kan tillämpa nya färdigheter i vardagen. Via lärarledd klassrumsträning, e-Learning eller Virtuellt träning skapar vi en varaktig beteendeförändring som ger resultat för både individen och organisationen.

Våra kunder upplever ständigt att vi överträffar deras förväntningar.

**Välkommen till AchieveGlobal.
Vi är den stora skillnaden!**

 www.achieveglobal.se
 08-440 90 30

Vi ger säljare, ledare och servicegivare rätt attityd, kunskap och färdigheter för att kunna leverera resultat i toppklass.



Formeln för
att skapa effekt av
utbildningen

Rätt attityd

Relevant träning

Regelbunden coaching

Daglig tillämpning

BEHOV och RESULTAT

AchieveGlobal är experter på att identifiera utvecklingsområden. Tillsammans med ert företag sätter vi oss ner och diskuterar utbildningsbehovet. *Vad vill ni förändra och varför är det viktigt?*

Vi använder en väl beprövad arbetsmodell för implementering, genomförande och uppföljning där vi,

- analyserar för att identifiera gap
- utvecklar och skapar lösningar för att stänga gapet
- genomför rätt utbildning, vid rätt tillfälle för rätt personer
- utvärderar och fastställer effekten av utbildningsinsatsen

En bra utbildning ger ingenting om inte organisationen kan ta hand om de som blivit utbildade. I en workshop säkerställer vi ledarnas engagemang så att alla vet vad de ska göra före, under och efter en utbildning för att få ut maximal effekt av träningen.

UTBILDNING och TRÄNING

AchieveGlobals utbildningar är baserade på omfattande global forskning. Det betyder att innehållet är relevant, pedagogiken guidar deltagaren genom de olika inlärningsmomenten och bygger successivt upp modet att använda färdigheter och verktyg i verkliga livet. Våra tränare får saker att hända, de vågar utmana och de ger konstruktiv feedback som hjälper deltagarna lyfta fram sina styrkor och ta tag i sina utvecklingsområden. Under utbildning med AchieveGlobal får du verkligen träna en hel del. I vår kurs PSS Säljträning är 70 % av tiden praktisk träning.

UTVÄRDERING och UPPFÖLJNING

Vi mäter resultatet på flera olika nivåer. Vår digitala kursutvärdering ger ett bra bevis på att vi får saker att hända. Till samtliga utbildningsprogram finns uppföljningsverktyg, coachingstruktur för att kunna observera och analysera kundmöten samt genomföra ett coachande samtal. Uppföljningsaktiviteterna gör att färdigheterna från träningen förstärks, utvecklas och anpassas till specifika situationer och aktuella affärsutmaningar.



AchieveGlobal Nordic
Odengatan 52
113 51 Stockholm
+ 46 8 440 90 30
kontakt@achieveglobal.se
www.achieveglobal.se

Låt AchieveGlobal träna era ledare, säljare och kundservicemedarbetare så att de förbättrar sitt ledarskap, säljer bättre och ger exceptionell service. Utifrån era behov kan vi tillföra styrkan av beprövade program. På www.achieveglobal.se hittar du hela vårt utbud.



SÄLJUTBILDNING

PSS Säljträning

Bli en mästare på att styra kundmötet

Denna utbildning ger säljare en kraftfull säljteknik och väl prövad modell för ett säljsamtal. Säljutbildningen ger de färdigheter som säljare behöver för att utveckla långsiktiga och ömsesidiga kundrelationer. Baserat på vår forskning har vi tagit fram säljteknik och säljstrategier som har hjälpt mer än tre miljoner säljare i sin yrkesroll runt om i världen. AchieveGlobals säljutbildning PSS Säljträning gör att ni kommer att kunna nå och behålla ett högt säljresultat.

PSN Säljförhandling

Förhandla utan att tappa vinsten

Många säljare tappar en stor del av vinsten då de förhandlar. Utbildningen lär säljare att undvika de fyra misstagen, att skapa bra förhandlingsalternativ och att använda en förhandlingsprocess som leder till vinnavinna i kvadrat.

WAS Säljstrategier

Strategier för att få hem viktiga affärer

Den viktigaste delen i säljarens strategi är kundens strategi. Utbildningen lär säljare att förstå vilka drivkrafter kunden har så att du kan skapa en strategi och en taktik som hjälper dig sälja så att kunden ser dig som en självklar partner.

Prospektering

Boka fler kundmöten

Utbildning som lär säljare hur de kan boka fler möten med prospekter. Hemligheten för att lyckas är att vara påläst om kundens affärsutmaningar och i samtalet fånga kundens intresse genom att diskutera dessa affärsutmaningar.

SERVICEUTBILDNING

Möta mänskliga behov

Alla kundinteraktioner börjar på det mänskliga planet. Varje individs mänskliga behov behöver bli tillgodosedda för att skapa lojalitet. Mänskliga behov handlar om de behov vi alla har av att få individuell uppmärksamhet, bli behandlade med respekt och förståelse. Vi utgår från de beteenden som forskningen identifierat som kritiskt viktiga för att varje kund ska få sina mänskliga behov tillgodosedda. Deltagarna tränar på att klä färdigheterna med egna ord som hjälper varje individ att skapa lojala kunder.

Möta affärsmässiga behov

Att hitta och möta affärsmässiga behov är tillsammans med de mänskliga behoven nyckeln till lojala kunder. Utifrån kundens förväntningar lär sig deltagarna en struktur för att genomföra effektiva och konsultativa samtal med kunder. Fokus ligger på att ta reda på och möta affärsmässiga behov; de behov som gör att kunden söker din expertis och rådgivning.

Hantera utmanande kundsamtal

Ibland händer det att kunden upplever att vi inte levt upp till deras förväntningar. Oavsett vems fel det är att något gått snett, är interaktionen på väg att utvecklas till ett negativt avgörande ögonblick. Om vi lyckas vända ögonblicket till något positivt för kunden har vi en gyllene möjlighet att skapa lojala kunder. Deltagarna lär sig färdigheter som hjälper dem att hantera dessa situationer effektivt.

LEDARSKAPSUTBILDNING

Ny som chef

Maximera din potential

Effektiva mellanchefer har en kraftig positiv påverkan på medarbetarna kunderna och resultatet. Genom att utveckla färdigheter för att leda andra och att delegera kan mellanchefen lyckas i sin roll. Under utbildningen Ny som chef lär sig deltagarna använda tre kännetecken för framgångsrika mellanchefer samt hur de framgångsrikt kan delegera arbetsuppgifter.

Coaching som motiverar

Ledaren tränas i att coacha så att de möter de psykologiska behov som skapar motivation att leverera ett högt resultat. Motiverade medarbetare skapas genom att ledaren skapar en motiverande arbetsmiljö, ger behovsanpassad feedback, utvecklar andras talanger samt ger belöningar och beröm.

Att leda andras prestationer

Som ledare är det viktigt att du säkerställer att dina medarbetares prestationer går i linje med organisationens strategier och mål. Vi tränar ledare att förbereda och genomföra olika typer av prestationsrelaterade diskussioner genom att planera en prestationsdiskussion, klargöra förväntningarna, åtgärda prestationsproblem samt genomföra prestationsgenomgångar.



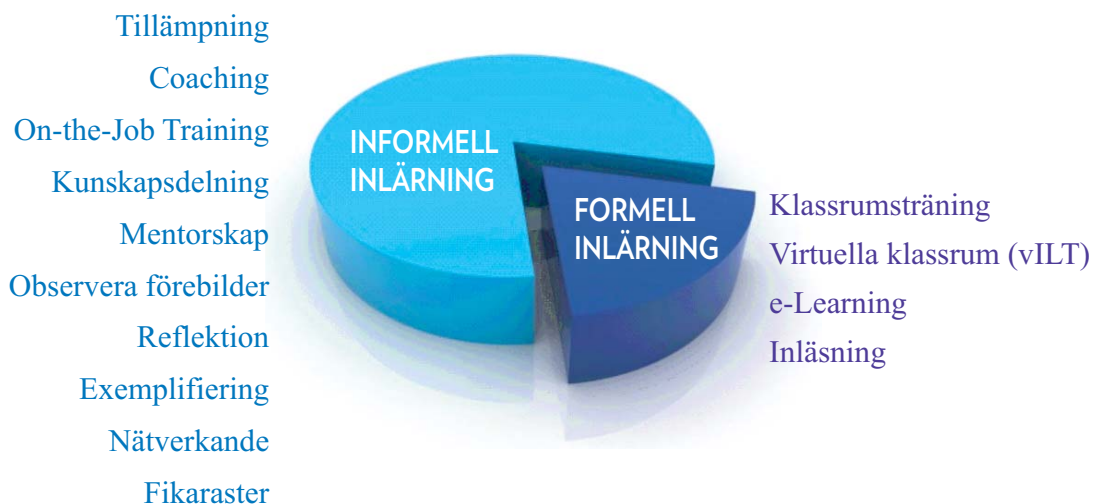
achieveglobal®



Blended learning ger en tidseffektiv utbildning med engagemang före och efter

AchieveGlobals forskning visar att magin för att skapa en bestående beteendeförändring och ett långsiktigt resultat ligger i mixen av formell och informell inläring. Genom att lyfta in planerade och spontana inlärningsaktiviteter i organisationen kan man förstärka och vidareutveckla kunskap och färdigheter från den formella utbildningen i klassrum eller via e-Learning. Genom blended learning kan ni skapa en lärande organisation där utbildningsinsatserna kräver mindre avbrott från jobbet, attityden till inläring ökar och chefer får mer tid till att dagligen studera, stötta och ge beröm till sina medarbetare.

AchieveGlobal ser träning som ett system som stärker inlärningsprocessen över en längre tidsperiod. Ingen säljutbildning, serviceutbildning eller ledarskapsutbildning kan förändra beteenden på bara några få dagar. Vi har ett flertal framgångskoncept för att bibehålla och utveckla medarbetarnas färdigheter efter träning.



 08-440 90 30	Analys Rekommendation	Lösning Kommunikation	Utbildning Genomförande	Utvärdering Uppföljning
------------------	--------------------------	--------------------------	----------------------------	----------------------------

AchieveGlobal Nordic
Odengatan 52
113 51 Stockholm
+ 46 8 440 90 30
kontakt@achievegloabl.se
www.achievegloabl.se

SÄLJUTBILDNING	LEDARSKAPSUTBILDNING
SERVICEUTBILDNING	HANDLEDARUTBILDNING