

Como kompetensutveckling - din partner för utveckling av dina medarbetare

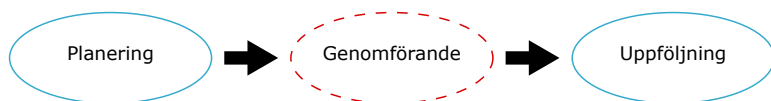
Como Kompetensutveckling är ett konsultföretag vars huvudsakliga inriktning är utbildning och konsultation inom områdena; försäljning, affärsmannaskap, service management, presentationsteknik, målstyrning, ledarskap och coaching.

Como ägs och drivs av Stig-Arne Andersson som har 12 års erfarenhet av att arbeta med utbildning och konsultation för sälj- och serviceorganisationer. Under denna tid har han, bland mycket annat, medverkat eller lett arbetet med att framgångsrikt bygga upp säljverksamheter för innesäljare på bland annat Nordbanken och Trygg Hansa. Stig-Arne har dessutom praktisk erfarenhet av linjearbete genom sin tid som försäljningschef på Falcon bryggerier.

Como är en uppskattad samarbetspartner inom utbildning och kompetensutveckling. Genom lång erfarenhet av hur säljorganisationer leds och organiseras kan Como tillsammans med Er skapa utvecklingsprogram som ger konkreta resultat med hög kvalitet och verklig genomslagskraft i Er organisation!

Comos arbetsmodell

Como arbetar med en modell i tre steg för kompetensutveckling; **planering, genomförande** och **uppföljning**.



Planering

All utveckling startar som bekant från ett nuläge. Como hjälper ditt företag att göra en analys av nuvarande kompetensnivåer hos sälj och servicepersonal på ditt företag eller din avdelning. Detta sker genom en förstudie som bland annat innehåller intervjuer, samresor/samlyssning och kompetensinventering. I denna fas sätter vi dessutom, tillsammans med Er, upp tydliga mätbara mål som lägger grunden för innehållet i utvecklingsprogrammet. Dessa mål följs sedan löpande upp under programmets gång för att vi ska kunna följa gruppens och individernas utveckling och säkerställa att utvecklingen går enligt plan.

Genomförande

Denna fas består av en till tre dagars sammanhängande utbildning där teori och praktik varvas. För att säkerställa att deltagarna tagit till sig kunskapen genomförs även en tentamen efter den första fasen. Deltagarna får även till uppgift att genomföra ett projektarbete fram till uppföljningsfasen. Innehållet i projektarbetet bestäms tillsammans med Er i planeringsfasen.

Steg 2 består av ett antal endagars "träningsspass" där deltagarna får möjlighet att träna på de olika områden vi gått igenom under de första utbildningsdagarna. Feedback på deltagarnas framsteg ges till närmaste chef efter varje "träningsspass"

Uppföljning

Här görs en sista kompetensinventering vars resultat ställs mot de mål vi satte upp i planeringsfasen. Detta blir kvittot på att utbildningsinsatsen verkligen gett de resultat som planerats.

Deltagarna får sedan ett diplom, deltagarbevis samt ett individuellt betyg på sin prestation under programmet.

Insatsen avslutas med en skriftlig rapport med analys av resultaten samt förslag på åtgärder för att kunna säkerställa en positiv utveckling även på lång sikt.

Exempel på uppdrag

Swedish Match

Como utbildar innesäljare i en säljskola skapad för Swedish match. Denna utbildning har pågått flera år och fortsätter löpande då det hela tiden tillkommer nya grupper.

Norrmejerier

Hos Norrmejerier har Como utbildat såväl fältsäljare och telesäljare. Vi genomför också löpande säljträningsspass för fältsäljarna en gång per år.

Carlsberg Bryggerier

Como har verkat som konsult och rådgivare för säljorganisationen i samband med sammanslagningen mellan Pripps och Falcon Bryggerier. Det har inneburit ansvar för att utarbeta nya gemensamma rutiner, rekrytering och utbildning av nya telesäljare samt ansvar för skapande och implementering av rutiner för teamarbete mellan fältsäljare, telesäljare, utkörare och servicepersonal.

Referenser

Carlsberg Bryggerier

Ulf Johansson, försäljningsdirektör
070 - 647 61 27

Swedish Match

Daniel Olofsson, regionchef
08 - 658 02 89

Norrmejerier

Olof Westerberg, försäljningschef
090 - 18 28 00

David Stenlund, ansvarig detalj- och servicehandeln
090 - 18 28 00

Här når du oss

Como Kompetensutveckling
Runda Vägen 34B
176 51 BROMMA

E-post: stig-arne@como.se
Tel: 08-445 92 05
Mobil: 0709-32 15 51
www.como.se

¿ COMO ?
KOMPETENSUTVECKLING