

Programöversikt



- Ledarskapsutveckling
- Framgångsrik försäljning
- Organisationsutveckling
- Utveckling av individer

Ledarskapsutveckling

Framgångsrika ledare skapar förutsättningar för starkt engagemang och höga arbetsprestationer hos sina medarbetare. Utbildningshuset hjälper ledare att utvecklas och skapa resultat.



PPI Positive Power and Influence®

- Ledarskap och positiv påverkan

PPI hjälper ledare att öka sitt inflytande och bli effektiva påverkare utan att använda sig av hierarkisk makt. PPI utvecklades på Harvard University och är fortfarande en del av MBA-programmet på Harvard Business School.

Framgångsrikt ledarskap

- Modulbaserat och flexibelt

Ett ledarskapsprogram uppbyggt i moduler som gör det enkelt att skraddarsy program efter behov. Fokuserar på det praktiska ledarskapet som att sätta upp mål, coacha för resultat, utvärdera prestationer, fatta beslut, hantera konflikter samt kommunicera och påverka.

Ledare och chef

- Skapa ett modernt ledarskap

Ledare och chef handlar om att skapa en balans mellan chefskap och ledarskap. Genom att förmedla organisationens vision, sätta upp mål, ge återkoppling, visa uppskattning och ge stöd blir medarbetarna mer engagerade och presterar bättre.

Ledare och mentor

- Mentorskap som ledarstil

Fokuserar på mentorns fem roller; att vara coach, lärare, rådgivare, förebild och förkämpe. Genom att anpassa sin kommunikation till enskilda medarbetare motiveras de och ökar sin prestationsförmåga.

Leda i förändring

- Skapa motivation och engagemang

Ett kraftfullt organisationsförändringsprogram som hjälper ledare att driva igenom förändringar och samtidigt skapa energi och engagemang.

Ledarrollen vid uppsägningar

- Professionell personalomställning

Om hur arbetet med en personalomställning går till. Deltagaren lär sig hantera och bemöta medarbetare som omfattas av uppsägningar eller personalomställningar samt att leda och motivera de som blir kvar.

Presentationsteknik för ledare

- Konsten att framträda och kommunicera

Deltagare tränas i olika tekniker att förbereda och framföra konkreta presentationer på ett sätt som tilltalar deras åhörare.

Relationer och ledarskap

- Lär känna ditt eget och andras beteenden

Ledare lär sig bygga upp produktiva arbetsrelationer, hantera konflikter och skapa effektiva team genom att först identifiera andras beteendemönster och sedan anpassa sitt eget därefter. Relationer och ledarskap utgår ifrån en modell för olika beteendemönster som indelas i fyra sociala stilar.

Leda och utveckla team

- Skapa samarbete och samförstånd

Om hur ledare kommunicerar och utvecklar sina team till att bli effektiva och uppnå sina affärsmål. Ledaren lär sig bland annat att bygga upp en kultur som präglas av samarbete och samförstånd.



Framgångsrik försäljning

Framgångsrika säljorganisationer arbetar med en gemensam säljmetodik och tydliga processer som förstås och används av alla. Utbildningshuset erbjuder säljorganisationer väletablerade metoder, verktyg och modeller för att uppnå detta.

Rådgivande försäljning

- Skapa förtroende och varaktiga relationer

Utgår ifrån en väletablerad säljmetodik i fyra faser som hjälper både nya och erfarna säljare att skapa förtroende och varaktiga kundrelationer genom ett rådgivande och lösningsorienterat förhållningssätt. Rådgivande försäljning är vårt mest efterfrågade säljprogram.

Avancerad försäljning

- Djupgående behovsanalyser och konkurrenskraftiga lösningar

En kraftfull metodik för djupgående behovsanalyser av kunder med komplex affärsverksamhet. Säljarna lär sig att utveckla nära och produktiva kundrelationer som bygger på förtroende och förståelse för kunders sociala beteende och organisationskultur.

Strategisk kundanalys

- Kartlägg och förstå din kund

Verktyg för att genomföra fördjupade kundanalyser som hjälper säljare att presentera kundanpassade och träffsäkra lösningar. Ingår i Avancerad försäljning och är ett utmärkt komplement till Rådgivande försäljning.

Effektiv kundkommunikation

- Anpassa dig till kundens sociala beteende

Deltagarna lär sig att anpassa sin kundkommunikation till olika kunders sociala beteenden och därigenom öka antalet framgångsrika affärer.

Framgångsrik telefonförsäljning

- Arbeta effektivt i callcenter-miljö

Fokuserar på att lära säljagenter och personal i callcenter-miljö att arbeta effektivt genom att fastställa kunders behov, föreslå relevanta rekommendationer och komma till avslut.

Service mitt ansvar

- Framgångsrikt kundbemötande

Deltagarna lär sig hur de identifierar olika kunders behov och problem för att kunna ge dem ett individuellt bemötande som säkerställer hög kundnöjdhet.

Säljande presentationer

- Konsten att framträda och kommunicera

Deltagarna tränas i olika tekniker för att förbereda och framföra konkreta säljpresentationer på ett sätt som tilltalar alla kunder.

PPI Negotiation®

- Positiv förhandling

PPI Negotiation hjälper deltagarna att bli effektiva och framgångsrika förhandlare som åstadkommer resultat samtidigt som de bibehåller en bra relation till sin motpart. Deltagarna får träning på olika förhandlingsstilar och hur man agerar i förhandlingens fyra faser.



Utbildningshuset har mycket att erbjuda!

Förutom själva utbildningsinsatsen genomför vi även effektmätningar, analyser och tester, både före och efter en genomförd förändring. Kontakta oss gärna för en diskussion kring era unika behov.



Våra utbildningsprogram finns på ett stort antal språk. Alla tränare är erfarna utbildare som har genomgått en gedigen certifieringsprocess.

Organisationsutveckling

Organisationen blir som mest effektiv när individer och team arbetar tillsammans mot ett gemensamt mål. Med väl förankrade metoder och processer hjälper Utbildningshuset organisationer att utvecklas, förändras och åstadkomma resultat.

Styrkebaserad utveckling med Appreciative Inquiry - Positiv förändring

Appreciative Inquiry är en kraftfull förändringsmetod som fokuserar på att utveckla en organisations styrkor. Positiva förändringsprocesser och ett systematiskt angreppssätt leder till snabba resultat och skapar en självförstärkande förändringskultur i hela organisationen.

Att skapa vinnande team

- Effektiv kommunikation och samsyn

Ett team bygger upp en gemensam grund för att möta framtidens utmaningar tillsammans. De genomgår en process där de klargör teamets syfte och vision, upptäcker dolda talanger och skapar en bra balans mellan individernas utveckling och teamets prestation.



Kvalitet - till er tjänst!

En väletablerad kvalitetsutbildning i sex moduler som ger grundläggande kunskaper i Total Quality Management. Deltagarna får under utbildningen tillämpa de nyvunna kunskaperna praktiskt i ett verkligt kvalitetsprojekt med mätbara resultat på alla nivåer i organisationen.



Utveckling av individer

Framgångsrika medarbetare deltar aktivt i sin egen och andras utveckling. De samarbetar och kommunicerar målmedvetet samtidigt som de bibehåller goda relationer. Utbildningshuset utvecklar individers effektivitet inom dessa områden.

PPI Positive Power and Influence®

- Ledarskap och positiv påverkan

PPI hjälper individer att öka sitt inflytande och bli effektiva påverkare utan att använda sig av hierarkisk makt. PPI utvecklades på Harvard University och är fortfarande en del i MBA-programmet på Harvard Business School.

PPI Negotiation® - Positiv förhandling

PPI Negotiation hjälper deltagarna att bli effektiva och framgångsrika förhandlare som åstadkommer resultat samtidigt som de bibehåller en bra relation till sin motpart. Deltagarna får träning på olika förhandlingsstilar och hur man agerar i förhandlingens fyra faser.

Presentationsteknik

- Konsten att framträda och kommunicera

Deltagarna tränas i olika tekniker för att förbereda och framföra konkreta presentationer på ett sätt som tilltalar alla åhörare.

Relationer och samarbete

- Lär känna ditt eget och andras beteenden

Deltagarna lär sig att identifiera och anpassa sig till sina kollegors sociala beteende. Genom en ökad förståelse förbättras samarbetsförmågan med produktiva arbetsrelationer och mindre konflikter som följd.

Positiv dialog

- Effektiva samtal ansikte mot ansikte

Positiv dialog ger kunskaper och färdigheter i att positivt och effektivt genomföra konstruktiva dialoger ansikte mot ansikte.

Service mitt ansvar

- Framgångsrikt kundbemötande

Service mitt ansvar lär deltagarna hur de identifierar olika kunders behov och problem för att kunna ge dem ett individuellt bemötande som säkerställer hög kundnöjdhet.



- Hagagatan 1, 113 48 Stockholm • Tel 08 - 411 84 41
- Box 186, 221 00 Lund • Tel 046 - 10 11 60
- www.utbildningshuset.se