

Konsultprofil



Jan Arvidsson

Om konsulten

Jan Arvidsson har sina rötter i ett familjeföretag där han i tidig ålder fick ta del av hur ett företags ska på bästa sätt ska nå sina framtida mål och hantera de olika utmaningar som ska lösas.

Sedan 1997 arbetat med att hyra in sig i olika framgångsrika bolag där det ska skapas konkreta resultat.

Kompetens & Erfarenhet

- KTH
 - Civilingenjör
- SWEDESURVEY
 - Internationell konsultutbildning
 - Konsultuppdrag USA, Sankt Petersburg
- MASKINTEKNIK
 - Marknadschef
 - Inköpare
- VENDATOR INSTITUTET
 - Säljare/Projektledare
 - Konsult

Utbildningar, Tjänster Aktiv kompetens inom följande områden

Inom följande områden har jag både utbildat, konsulterat och själv tagit fram utbildningar och utvecklingsprogram, för öppna utbildningar och/eller för företagsanpassade uppdrag sedan 1997.

- Säljträning
 - inne sälj
 - fält sälj
 - (Nykundsbearbetning, Återförsäljare, Key Account Manager, Säljeffektivitet, Kundklassificering, Säljande Presentationsteknik, Retorik, Säljhinder, Mental träning, Prestationsförädling)
- Säljledning
 - aktiv coaching
 - målstyrning
 - organisationsutveckling
- Train The Trainer
 - Utbildningsteknik, andragogik vuxeninläring, skapa egen utbildningsverksamhet internt
- Affärsmannaskap
 - ekonomi och lönsamhet för icke-ekonomer
 - ekonomistyrning för lönsamhet
 - affärsplanering
- Inköp/Förhandling
 - förhandlingsteknik inhyrd i "skarpa Förhandlings Case" Coach
 - leverantörsbedömning konsten att lyckas fullt ut med Kraljics
 - Inköpstaktik, olika kulturer, strategi "morgondagens Inköpare"
- Konsultation
 - uppbyggnad av säljorganisation
 - utveckling av serviceorganisation
 - projektledning
- Handledare
 - Introduktion, inläringsteknik, pedagogik, kunskapsöverföring.
- Serviceorganisation
 - Servicemannaskap, kundbemötande, Supportsamtal Coaching i att ta SM-Guld i Kundbemötande & Telefoni

