

”-Oj, vilka spännande ämnen du talar om!”

Hej!

Jag skulle gärna vilja hjälpa dig och din organisation till en ökad positiv utveckling!

I mer än 25 år har jag arbetat som affärsman. Ibland med affärs- ledarskap- och organisationsutveckling, som KAM, coach, rådgivare, föreläsare och inspiratör!



Några utgångspunkter och tankar jag ofta arbetar med:

”- Vi möter många olika människor i olika situationer och sammanhang. Vi behöver alla utveckla en tryggare självbild för att må bättre, privat och i våra uppdrag.”

”- Vi jobbar i många olika roller, gruppkonstellationer och team. Relationerna måste utvecklas och vårdas.”

”- Vi kommer möta många olika kompetensnivåer, som vi måste ha kunskap om och insikt i för att kunna hantera.”

”-Vi behöver bli mycket mer medvetna om hur vi kommunicerar och hur mycket det påverkar både oss själva och vår omgivning!”

Tengvall i affärlivet

Under mina 25 år i affärlivet har jag arbetat med olika företag, i olika branscher, med många olika kunder och produkter. Det har handlat om allt från fjärrvärmesystem, komplexa telefonisystem till stora systemlösningar för automationsindustrin.

I alla projekt har fokus varit att hjälpa kunden, att t ex.

sälja bättre eller att förbättra kundens processer.

Ibland har det inneburit att jag arbetat med coaching och samtal om ledarskap, organisationsutveckling, marknadsplaner och annat som kan utveckla.

Ett stort personligt engagemang kännetecknar mig i de projekt jag tar tag i.

Jag har arbetat med flera olika sorter och storlekar av företag.

Bland företagen kan nämnas Danfoss Distrikt Heating, Consilium Marine, Abelco Innovation, Bombardier Transportation RCS, Emerson Process Management, Kockum Sonics, Vattenfall Ringhals, Xylem WWW och Zollner.

”Vilka spännande ämnen du arbetar med!”

Ja, visst är det så! :)

”Min självbild” - Trygghet - Ledarskap - Kommunikation - Relationer

ALLA kan utvecklas och få en bättre självbild. **ALLA** kan lära sig och vidareutveckla grundläggande regler om kommunikation. **ALLA** kan utveckla sina ledaregenskaper. **ALLA** behöver förstå att de är säljare och kan utvecklas vidare som säljare. **ALLA** representerar sig själva och sin arbetsplats!



Här kan du läsa om några av de områden där jag kan hjälpa dig och din organisation:

- Ledare eller bara chef? ”-Vad är jag? –Vad vill jag vara? Våga utveckla ledaren i dig!”
- Kommunikation och presentationsteknik. ”-Men hur ser jag ut! Varför gör jag så? Bli medveten!”
- Traditionell eller Modern försäljning. ”-Tänka större, tänka smartare! Hur gör jag, och varför?”
- Relationer bygger starka företag, ”-Jovisst, men hur? Kultur, personlighet, kommunikation!”
- Teamets stora potential. ”-Jag kan väl själv!..? Självisikt, möjligheter och begränsningar!”
- Gemensamma värderingar bygger framgångsrika företag. ”-Stor Framgångsfaktor!”
- Lär dig ta bättre betalt! ”-Ett bättre erbjudande, smartare kundlösning, tänk nytt!”
- Växa genom samarbete! ”-Ta större projekt, var smart och lär av varandra, se möjligheter”
- Hur är min självbild? ”-Vad tror jag själv och hur ser andra på mig? Väx och bli tryggare!”

**Grundbultar i ett framgångsrikt ledarskap, i välmående organisationer,
och i en framgångsrik- och lönsam försäljning, är ett genuint intresse för
människor, struktur, ordning, kreativitet och trygghet!**

Hur jag arbetar och närmar mig ett uppdrag:

Grundinställning och bas för uppdrag/arbete:

- P4RM skall aktivt bidra till att skapa en effektivare, mer lönsam och välmående organisation.
- Trygghet genom god kommunikation i en givande och öppen relation.
- Utgår från varje persons personliga förutsättningar och erfarenheter.
- Alltid lönsamt att jobba med P4RM, personligt, organisatoriskt, men även ekonomiskt.
- Det skall vara roligt, givande och inspirerande att jobba med P4RM!

Målsättning:

- Värderingar, vision och målsättning: Ökad kunskap, förståelse och engagemang.
- Växa som individer genom ökad självbild och förståelse för sin roll.
- Ökat personligt engagemang genom insikt och kunskap om teamet och dess möjligheter
- Positiv förväntan och engagemang i organisationen och det gemensamma uppdraget
- Skapa ett positivt arbetsklimat där alla är sedda och känner sig betydelsefulla.
- Tydliga och transarenta strategier där medarbetarna är delaktiga i arbetet.
- Regelbundna avstämningar och feedback.
- KPI, NKI, NMI och samtal för att synliggöra utveckling och trender, för åtgärder eller uppmuntran.

Några viktiga frågor jag brukar utgå ifrån:

- Vem är du och vad brinner du för?
- Vad är viktigt i ditt liv? Vilka är dina värden du lever efter, på jobbet och privat?
- Vad är din uppfattning, eller önskan, om vad vi skall göra hos dig och ditt företag?
- Berätta 5 positiva områden eller saker om ditt företag eller organisation!
- Berätta gärna om hur du önskar att din organisation och team skall vara.
- Om 3 år, vad ser du för ett företag /organisation och hur uppfattas det på marknaden och i samhället?
- Vilka mål och strategier har du för att komma dit?

Research:

- Samtal med ledning om det synliga behovet.
- Besök och genomgång av organisationen och kundstruktur vid de tillfällen det är aktuellt.
- Skapa en öppen dialog för att få så komplett bild som möjligt av behoven.
- Viktigt: Lyssna, fråga, titta, känna. "Vad sägs och görs?" "Vad är det som inte sägs och inte görs?". "Hur stämmer det överens med företagets /organisationens målsättning och verksamhetsplan?"

Vad göras innan uppdragsavtal?

- Utforma ett grundläggande uppdragsförslag, uppskattad omfattning och kostnad utifrån vad som framkommit. Avstämning och godkännande görs tillsammans med uppdragsgivaren.

Genomförande och löpande process, exempel:

- Genomföra NMI, NKI och samtal med ledning och personal för en grundläggande företags/organisationsanalys. Ta fram en läges- och aktivitetsrapport utifrån vad som framkommit. Här är transparens och delaktighet en viktig faktor för engagerade deltagare.
- Genomförande av personlighetstester kan vara aktuellt i detta första steg. Det kan vara till stor hjälp i teamprocessen och individuell förståelse för sig själv och andra.
- Avstämning med uppdragsgivare för att klargöra uppdraget. Lägga till eller justera inriktning, samt bestämma tidsram.
- Utforma och genomföra aktiviteter beroende på uppdragets grunduppdrag och vad som framkommit vid analys och avstämning. Kan vara personlig coachning, utbildning inom specifika områden såsom relationer och kommunikation, utbildning inom försäljning – internt och externt, utbildning av ledarskapets livsregler och nödvändiga redskap.
- Genomgång av processer och arbetssätt för att hitta tidstjuvar och områden där man kan spara kostnader respektive tjäna mer pengar. Då jag arbetat som affärsman under många år vet jag att det finns mycket att göra här. Fokus i denna process är:

”Rätt pris till rätt produkt till rätt marknad till rätt kostnad”

- Söka och utforma mätbara områden (KPI), inom olika områden, för att synliggöra utveckling och trender, för åtgärder eller uppmuntran.
- Göra löpande avstämning och ge konstruktiv feedback med, och till alla involverade. Här är personliga och gemensamma möten viktiga, tillsammans med de KPI:er som tagits fram tillsammans.
- Genomföra NMI, NKI och samtal med ledning och personal vid ett par tillfällen med årsintervall för att mäta processens utveckling.

Avslutning och överlämning:

- Enligt överenskommelse med uppdragsgivaren.
- Utvärderingsdokument med några frågeställningar om genomförandet, nöjdhet, hur utvecklingen blev och eventuella planerar på fortsatt arbete.

Metod:

- Personligt inriktad utveckling är viktig. Grundnivån bestäms av personerna erfarenheter, mogenhet, kunskap och insikt i ämnet.
- Teori och praktiska övningar
- Individuella och positiva utmaningar ger ökat engagemang.
- Genomförande med mindre steg över längre tid. Det ger en större långsiktig genomslagskraft
- Reflektion, samtal och diskussion med andra är en effektiv kombination för att kunskapen skall fastna och bli en aktiv del i sin uppdrag och personlighet.
- Löpande avstämningarna och feedback på varje persons utveckling är en mycket betydelsefull del i arbetet. Deltagarna lär sig själva att använda reflektion och feedback som den del i sitt eget liv och arbete med andra.

Redskap:

- Deltagarna får gemensamma, och även individuella redskap de kan behöva för sin egen personliga uppgift, samt coachning i hur de kan använda dem på bästa sätt.
- Presentationer, t ex powerpoint, där teorier och exempel visas, samtals och diskuteras. Dessa blir ofta en introduktion och inblick i ämnet, men även fördjupning inom vissa områden.
- Individens egen arbetsplats, projekt och uppgifter är ofta utgångspunkt vid framtagning av material, redskap och utmaning. Det bli en naturlig del i processen.
- Personliga mål och uppgifter utformas utifrån arbetet, tips på arbetssätt och delmål med medföljande avstämning och feedback.

Kontakta gärna mig med ett mail, sms eller ring mig så kan vi samtala vidare om vilka områden DU tycker är aktuella, och som du önskar utveckla.

Besök gärna **P4RM Sweden** på p4rm.se, **FB** eller **LinkedIn**.

Vi hörs och ses!

Hälsningar



Janne Tengvall