

Syfte, mål, design

- Uppdrag från chef för säljgrupp kombinerat med uppsats på psykologprogrammet
- "Mer energi, fokus. Öka försäljningen."
- Chefscoachning med manual baserad på OBM (BA)
- Resultatmått: Försäljning i kronor (behövde definieras)
- Beteenden: 1) Ringa och besöka kunder. 2) Identifiera kundens problem, följa säljprocess, osv
- AB design av praktiska skäl

Executive Coaching

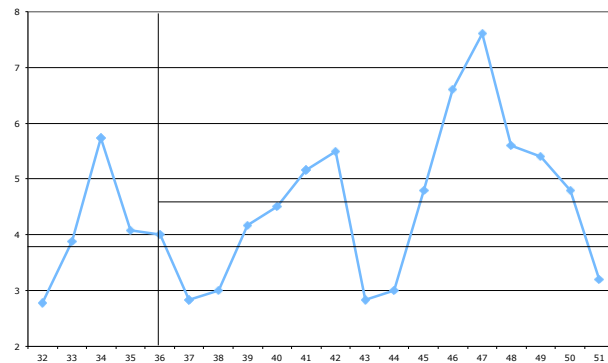
Organizational Behavior Management

Högre lönsamhet genom bättre beteenden

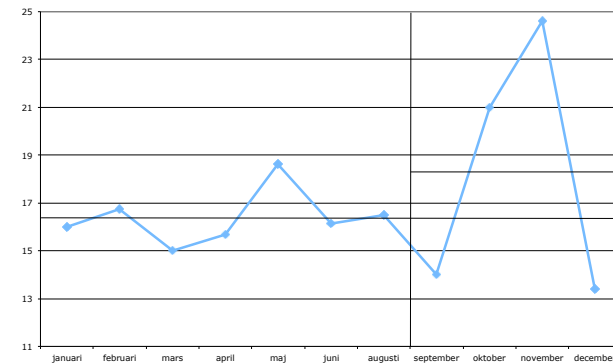


- Handbok baserat på OBM
- Individuella coachingsessioner
- Övningar och reflektion på egen hand

Avsnitt 1	
Ledar- och verksamhetsutveckling.....	5
Vilka är dina viktigaste mål?	7
Ledarskap är en egen specialitet	11
Organizational Behavior Management	16
Avsnitt 2	
Mätbara mål leder mot din vision	23
Avsnitt 3	
Resultat skapas av beteenden	33
Beteenden kan mätas	43
Naturfagar som styr beteenden	47
Avsnitt 4	
Ändra andras beteenden.....	53
Avsnitt 5	
Praktiska sätt att öka motivationen	69
Avsnitt 6	
Feedback som får det att hända	85
Avsnitt 7	
Att förbättra utan att röra - aktiv observation	101
Fira dina resultat!	106



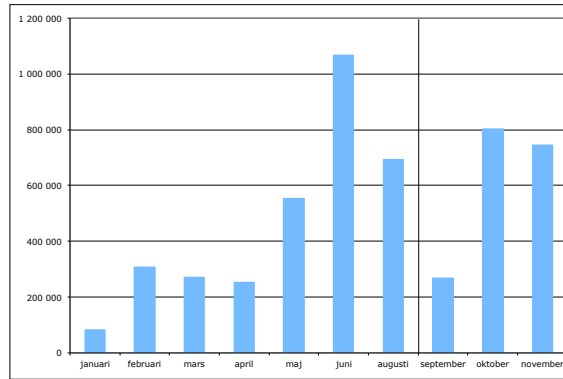
Genomsnittligt antal möten per person och vecka



Genomsnittligt antal möten per person och månad under ett år

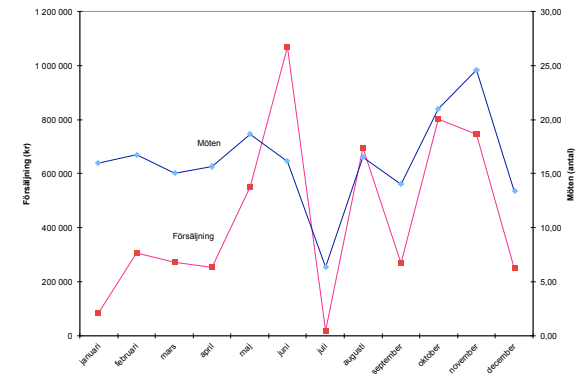
460 812 kr

516 495 kr (+12%)



Genomsnittlig försäljning i kr per person och månad under året under två perioder:

- januari - augusti, exkl juli
- september - november



Genomsnittligt antal möten och försäljning per person och månad under året

Reflektioner

- Beteendemått (ringa, chefs beteende - gå runt och prata?)
- Längre uppföljning
- Utvärdera vad som specifikt var hjälpsamt för chefen