

Jonas Möller

Föreläsningar

Jonas kan skraddarsy föreläsningar inom nämnda områden, men har även dessa tre paketerade föreläsningar som kan fås i 1, 2 eller 3-timmarsalternativ.

1 timme: Orientering och ögonöppnare. Åhörarna får med sig en övergripande förståelse och något eller några aktuella råd. Ingen paus planeras in utan körs i ett svep.

2 timmar: Mer innehåll än 1-timmars men läggs upp som två delar där del 1 är en orientering och ögonöppnare och där del 2 är fördjupning. Mellan del 1 och del 2 rekommenderas en rast på 15-20 minuter. Total tid för en 2-timmars är 2,5 timmar.

3 timmar: Är i praktiken en halvdags seminarium med två raster. En kort bensträckare + en längre fikarast. I detta upplägg fördjupas deltagarnas förståelse för ämnet genom en planerad och för ämnet anpassad interaktion.

Alla alternativ kan kombineras med olika format av Workshops.

Ämnen

FÖRSÄLJNING

Bli en vinnare på den nya marknaden!

Hur har säljarbetet förändrats och hur tar du tillvara på de nya marknadsvillkoren? Denna föreläsning handlar inte om att vissa saker är ute och en massa nya saker är inne och den handlar heller inte om att allt är som vanligt.

De nya marknadsvillkoren är tydliga och det finns en hel del saker som du kan ta tag i och därmed få en ökad försäljning. Men det betyder inte att den typ av försäljning som vi jobbat med inte längre är relevant utan den förtjänar inte bara att bevaras utan även utvecklas.

Du kommer att få konkreta tips på vad du kan göra i det lilla och i det stora för att lyckas!

Målgrupp: Säljare, Säljledning, Företagsledning, Företagare och Entreprenörer

Det finns en variant av denna föreläsning som riktar sig mot säljande konsulter, dvs dem som säljer sin egna kompetens.

DIGITALISERING

Det finns ingen Digital revolution och allt som kan digitaliseras kommer inte att digitaliseras... men det är hög tid att börja digitalisera!

Det finns många föreläsningar om digitalisering som beskriver hur viktigt det är, att det måste gå fortare och att någon måste ta ansvar för att det händer. Inte sällan använder man Airbnb, Uber, Netflix, Facebook, Amazon med flera som generiska exempel på hur andra skall tänka och göra. Men just detta anser jag vara missriktat och irrelevant. Visst kan man se på dem och förstå hur marknaden förändras, men det är långt ifrån generiskt och allmängiltigt.

Denna föreläsning handlar om vad just du kan göra just nu för att starta en digitaliseringsresa. Hur du kan analysera din resa mot att möta en digitaliserad framtid.

- Vad skall du digitalisera och i vilken grad?
- Hur kommer du igång och vad är viktigt att ha på plats?

Allt som kan digitaliseras kommer inte att digitaliseras ... och vi missbedömer givetvis framtiden idag på samma sätt som framtidssjare alltid gjort.

Det är inte teknologin som transformerats, den har utvecklats, det är samma Internet vi har idag som för 30 år sedan. Men den är snabbare, billigare och betydligt mer tillgänglig. Just detta skapar de nya marknadsvillkoren som möjliggör, och för många framtingar, en omvandling av verksamheten och/eller hur man servar sin marknad.

Målgrupp: Företagsledning, Verksamhetsansvariga offentlig verksamhet, Företagare och Entreprenörer eller vem som helst som är nyfiken på ämnet.

AFFÄRSUTVECKLING

Innovativ affärsutveckling, den nya tidens sätt att utveckla sin affär

De nya marknadsvillkoren och den tekniska utvecklingen förändrar villkoren för hur vi utvecklar varor och tjänster. De som förstår detta kan vinna marknadsandelar.

"Idag är det inte de stora fiskarna som äter de små, utan de snabba som äter de långsamma"

- Vad är det som gör att en vara eller tjänst överlever paradigmskiften?
- Hur kan vi bedöma våra egna produkters överlevnadsförmåga?
- Hur hittar vi nya erbjudanden på vår marknad?

Denna föreläsning är en kombination av att se bakåt och lära av historien för att förstå hur vi kan bemöta framtiden. Mycket är nytt i framtiden men det finns grundläggande naturlagar som inte berörs.

Målgrupp: Företagsledning, Verksamhetsansvariga offentlig verksamhet, Företagare och Entreprenörer.