

Strategiskt Affärsmannaskap

Syfte och resultat efter utbildning

Denna utbildning riktar sig till erfarna säljare, försäljningschefer, VD:ar och andra ledare som vill stärka sin strategiska förmåga att utveckla nya affärer och vinna kunder i konkurrensutsatta marknader. Fokus ligger på att bryta ny mark genom att förstå kundens affär på djupet, identifiera affärsmöjligheter i rätt tid och leda kunden genom en komplex köpresa – från insikt till beslut.

Deltagarna tränas i att arbeta mer långsiktigt och proaktivt med kvalificering av potentiella kunder, att skapa värdebaserade affärsdialoger samt att påverka beslutsgrupper där behovet av förändring ännu inte är uttalat.

Ett särskilt inslag i utbildningen är hur emotionell intelligens (EQ) påverkar vår förmåga att bygga förtroende, läsa av beslutsmiljöer och skapa rätt förutsättningar för affärsutveckling – särskilt i mer komplexa och strategiska säljprocesser.

Omfattning: 5 dagar (1+2+2 dagar)
22 okt, 27-28 nov, 21-22 jan (2026)

Målgrupp: Säljare, VD, Försäljningschef,
KAM-Projektansvariga, Servicechef

IHM-handledare: [Ola Trouvé](#), [Anders Ångström](#)

Innehåll (exempel)

Utbildningen omfattar tre moduler:

Modul 1 – EQ & affärsmannaskap

Modul 2 – Säljstrategi - lotsa kund genom köpresan

Modul 3 – Kundrelation 2.0 – Från insikt till aktivitet

- EGR kultur – Vad står Ernströmgruppen för?
- Mitt varumärke som säljare
- Mina emotionella förmågor (EQ) – hur utnyttja dem i säljarbetet
- Mål, strategi och taktik i kundarbetet
- Att arbeta målstyrt & ha en tydlig säljplan
- Förstå marknad och kunder bättre, prospekt, kund, storkund, nyckelkund
- Analysera, planera och realisera det operativa säljarbetet

Personlig handlingsplan med fokusuppgifter. Innehållet kommer anpassas efter deltagarnas utmaningar och aktuell målgrupp.



Framgångsrikt Affärsmannaskap

Syfte och resultat efter utbildning

Utbildningen syftar till att skapa ökad motivation kring försäljningsarbetet och en förståelse för vad försäljning är och hur vi kan blir mer framgångsrika i vår kommunikation med kunden.

Bättre färdigheter i kommunikationsteknik som leder fram till en effektiv försäljning.

Kunskap om värdebaserad försäljning och effektiv frågeteknik

Ökad kunskap i säljplanering, genomföra och följa upp säljmöten.

Förmåga att styra och vända olika samtal med kunden

Förståelse för vikten av kontinuerlig träning på den egna arbetsplatsen

Omfattning: 3 dagar (2+1 dagar)

24-25 feb, 12 mars (2026)

Målgrupp: Utbildning för säljare, innesäljare-/tidigare tekniker

IHM-handledare: [Melcher Andersson](#)

Innehåll (exempel)

- EGR kultur -Vad står Ernströmgruppen för?
- Våra värderingar kopplat till säljprocessen
- Hur manifesterar jag värdeord i rollen som säljare
- Säljkommunikation
- Värdebaserad försäljning och frågeteknik
- Argumentation med kundnytta
- Prospektering, identifiera beslutsfattare
- Hantera köpsignaler och avslutsmetoder
- Säljmöten och säljande presentationer
- Invändningshantering och avslutstekniker
- Egen handlingsplan med fokusområden

Innehållet kommer anpassas efter deltagarnas utmaningar och aktuell målgrupp.



Aktiv Kundrelation

Syfte och resultat efter utbildning

Ökad insikt och förståelse för rollen som representant för mitt företag och hur viktigt mitt agerande är i alla kundkontakter

Förståelse för vilka förväntningar som finns på min roll i kundrelationen

Insikt om betydelsen att bidra i företagets övergripande säljprocess

Behärskar rådgivande försäljning som grund till förtroende mellan köpare och leverantör

Ökad förståelse för vikten av att kundens krav styr

Omfattning: 3 dagar (2+1 dagar)

3-4 feb, 26 feb (2026)

Målgrupp: Servicetekniker, Innesäljare, teknisk support, ordermottagare

IHM-handledare: [Melcher Andersson](#)

Innehåll (exempel)

- EGR kultur -Vad står Ernströmgruppen för?
- Våra värderingar kopplat till sälj-/serviceprocessen
- Min roll i kundkontakt -mitt förtroende hos kund
- Min roll i försäljningen -hur kan ja utveckla befintliga uppdrag och hitta nya uppdrag?
- Grundläggande frågeteknik -våga ställa frågor
- Rådgivande försäljning-behovsanalys, förväntningar
- Hantera köpsignaler och avslutsmetoder
- Möte med kund
- Hur hanterar du svåra situationer/kundklagomål?

Innehållet kommer anpassas efter deltagarnas utmaningar och aktuell målgrupp.



Digital kommunikation & Värdeskapande AI

En utbildning designad för att stärka din digitala närvaro och påverkan. Genom att kombinera digital presentationsteknik, kroppsspråk och AI får du verktygen för att skapa engagemang, trovärdighet och värde i dina digitala möten.

Dag 1 & 2: Skapa engagemang och närvaro i det digitala mötet **Två heldagar på plats**

Under de två första dagarna får deltagarna en djupgående förståelse för hur man lyckas i digitala möten och presentationer.

Innehåll:

- Hur du skapar engagemang och bygger relationer i digitala möten via Teams och Zoom.
- Praktiska övningar i kroppsspråk, röst och närvaro för digitala plattformar.
- Nya grepp och tekniker i PowerPoint för att förstärka ditt budskap visuellt.
- Strategier för att anpassa mötesstrukturen för olika målgrupper.
- Hur du hanterar tekniska aspekter för att säkerställa en professionell leverans.

Omfattning: 3 dagar (2+1 dagar)

14-15 okt, 13 nov

IHM-handledare: [Riki Dackén](#), [Jenny Falkman](#)

Dag 3: AI och värdeskapande i digital kommunikation **Heldag på plats**

Den sista dagen fokuserar på hur AI kan användas för att skapa mervärde i digital kommunikation. Vi kombinerar teori med praktiska insikter och inspireras av ett företag från Ernströmgruppen som delar sina framgångar med AI i praktiken.

Innehåll:

- Introduktion till AI och dess tillämpningar i digital kommunikation.
- Prompt Engineering och ChatGPT – sättet att kommunicera med AI
- Praktiska verktyg för att skapa AI-drivna inlägg, presentationer och analyser.
- Gästföreläsning: Ett bolag inom Ernströmgruppen berättar om sina erfarenheter och framgångar med AI i verksamheten.

Deltagarna delas in i grupper om tre personer och tränar på att genomföra digitala presentationer för varandra mellan utbildningstillfällena. Fokus ligger på att ge och ta emot feedback samt förfina teknikerna i ett tryggt och lärorikt sammanhang.

