

# Anette Wallström

Att skapa dialog kring utveckling är Anettes fokus. Genom att öka medvetenheten om hur olika beteenden påverkar individens och organisationens resultat får Anette med medarbetarna i ett förändringsarbete där kompetensen inom sälj, ledarskap och affärsmannaskap får förutsättningar att lyckas. Hennes styrka ligger i att få deltagarna att se nya perspektiv, vilket bidrar till individers och verksamheters förflyttning mot en ökad affärs- och kundorientering. Hon är specialiserad på att medvetandegöra och ta bort det som hindrar människor, så att de slipper fastna i stress, och istället kan må bra och prestera i en föränderlig värld.

Anette är civilekonom (Handelshögskolan vid Göteborgs Universitet) med erfarenhet från olika ledarpositioner inom IT-branschen (bl a management konsult på Andersen Consulting samt training manager på SAP Svenska AB). Hon har därefter gått flertalet olika utbildningar inom ledarskap och beteendeförändring. Sedan hösten 2010 är hon kursansvarig för utbildningen ”Entreprenörskap inom idrott och hälsa” på Lillsved Folkhögskola, där hon har utbildat fler än 400 entreprenörer. Anette är licensierad av Belbin Svenska AB i metoden Sales Call Reluctance®, dvs att ta bort kontakt- och säljhinder. Hon är även certifierad inom Beteendestilsanalys Pussel DISC och Drivkraftsanalys Moroten. Kunderna varierar från vd och ledare i företag och organisationer till egenföretagare. Det innebär allt från att utbilda och facilitera grupper till individuell VD-coachning.

### URVAL AV GENOMFÖRDA UPPDRAG:

- OFFICE DEPOT Ledarcoaching och kontakt- och säljhinder
- SKÅNEMEJERIER Säljträning
- BLENDOW Kontakt- och säljhinder och säljträning
- SVENSKA SPEL Kontakt- och säljhinder och ledarcoaching
- PROPLATE Säljutbildning och DISC
- ESTRELLA Kontakt- och säljhinder
- WÄRTISLÄ Kontakt- och säljhinder och säljträning
- ALLTISTEN Ledarcoaching och kontakt- och säljhinder
- VESTAS Ledarutbildning och DISC

