

MARCUS RYDBERG

ANSTÄLLNINGAR:

SATS

Platschef

SATS

Säljkompetensansvarig

VODAFONE

Säljtränare

CANON

Säljare

UTBILDNINGAR:

SATS

Management trainee

DALE CARNEGIE

Ledarskap

IHM BUSINESS SCHOOL

Kurser i försäljning och ledarskap

KOMPETENS- OMRÅDEN:

Säljkommunikation
Presentationsteknik
Mötesbokning
Kundservice
Målstyrning
SDI certifierad
Säljkultur
Förhandlingsteknik

MARCUS HAR arbetat med försäljning sedan slutet av 90-talet och utbildat och tränat ledare och säljare sedan 2006. Marcus har under sina dryga tjugo verksamma år samlat på sig omfattande erfarenhet av försäljning genom roller som både säljare och försäljningschef inom telecom, elektronik och friskvårdsbranschen. Den yrkesmässiga erfarenheten från försäljning i kombination med hans pedagogiska kompetens som säljtränare och coach gör honom både trovärdig och relevant vilket är en god plattform för lärande och bestående resultat.

MARCUS MÅL är att alla som kommer på utbildningen ska känna att de får med sig verktyg som de kan använda direkt i vardagen.

Genom att använda exempel från verkligheten kan deltagarna lätt känna igen sig och se hur den nya kunskapen kan användas i deras egna arbetssituation. Motivera och engagera är ord som Marcus arbetar med för att få med sig gruppen. Marcus motto är att alltid ha kunden i fokus oavsett bransch.

URVAL AV GENOMFÖRDA UPPDRAG:

ERA FASTIGHETSFÖRMEDLING Coachning av kontorschefer samt säljtränning av mäklare

PLANTAGEN Säljtränning av butikspersonal

AVIS BILUTHYRNING Mystery renter med fokus på merförsäljning och service

SATS Säljtränning av platschefer

VOLVO Tränning av försäljningschefer, säljare och tekniker

VOLVO TRUCKS Säljtränning

NORDIC WELLNESS Sälj och ledartränning av platschefer och personliga tränare

RYSKA POSTEN Säljtränning innesäljare inom mötesbokning och målstyrning

TRE EXEMPEL PÅ UPPDRAG:



DELAKTIG I FRAMTAGNINGEN av Volvos säljkoncept Adaptiv Sales där Marcus tränade försäljningschefer, säljare och tekniker genom hela säljprocessen utifrån försäljning av bil, mjukvara, service och reparation.



TRAIN THE TRAINER där Marcus tränade platscheferna i målstyrd coaching och i hur de kan stötta och utveckla sina säljare beträffande frågemetodik, argumentationsteknik och avslutsteknik samt hur de kan höja servicegraden och kundnöjdheten.



TRAIN THE TRAINER där Marcus tränade platscheferna i målstyrd coaching och hur de kan stötta och utveckla sina säljare beträffande frågemetodik, argumentationsteknik och avslutsteknik samt hur säljarna kan höja servicegraden och kundnöjdheten.

REKOMMENDATIONER:

HENRIK PETTERSSON

VD och grundare
Starka Resultat



Att lyssna på både föreläsare och utbildare är en stor del av min vardag. När det gäller Marcus Rydberg så vill jag säga att han verkligen sticker ut på ett flertal sätt. Marcus har den unika förmågan att behaga sin publik. Han får samtidigt åhörarna att ta med sig viljan att förändra och lyfta sig själv till nästa nivå! Han gör det med värme, humor och en professionell touch. Marcus är en naturbegåvning på scenen och vet vad som krävs för att fånga sin publik. Om du vill boka en föreläsare inom försäljning och samtidigt skapa resultat, då har du verkligen en trygg investering i Marcus Rydberg.

FREDRIK SJÖBERG

SATS Nordic Group
Exercise Manager



En del människor står helt naturligt i centrum och utan märkbar ansträngning fångar de sin publik. Marcus Rydberg är en av dem. En av dem som så enkelt är sig själv i alla lägen och som utan att tveka tar stafettpinnen i en grupp. Den självklara ledaren. Med ett naturligt driv att utveckla och inspirera andra har han under sin långa karriär i SATS bidragit till människors förbättrade hälsa och välbefinnande såväl som deras personliga utveckling. Oavsett om det gällt träningsklasser, föreläsningar eller längre utbildningar så har Marcus alltid bidragit till goda resultat och tillstånd. Låt dig inte luras av Marcus avväpnande humor, bakom leendet finns det en enorm kompetens och erfarenhet som du kan skatta dig lycklig över att få ta del av.

FÖR FLER REKOMMENDATIONER
FÖLJ MARCUS RYDBERG PÅ
Linked

mind it
THE HOUSE
OF SALES