

# Paal Evjenth

Paal har jobbat med utbildningar och föreläsningar inom försäljning, kundservice och motivation sedan början av 80-talet. Han är ursprungligen norrman och tog omvägen via Irland där han byggde upp utbildningsföretaget Sales Dynamic Institute för att sedan etablera sig i Sverige. Han är uppskattad för sin energi och kunskap inom sina ämnen och anser att utbildningar skall ge direkta resultat. Paal varvar föreläsningar med övningar då praktisk träning ger vederlagt mest effekt och Paals tes är att man inte får resultat genom att enbart lyssna. Det enda som räknas är det vi gör med det vi hör. Över sin långa karriär inom branschen har Paal genomfört över 2000 föreläsningar och ett stort antal utbildningsprocesser. Hans engagemang och verklighetsnära utbildningsmetoder skapar resultat.

### Urval av genomförda uppdrag

<b>Anticimex</b> Kundservice	-	<b>Löfbergs</b> Säljträning
<b>BMW Group</b> Säljträning, B2C, Kundservice	-	<b>Morris</b> Butiksförsäljning
<b>Certex</b> Säljutbildning	-	<b>Norden Olje</b> Säljträning
<b>City Gross</b> Kundservice	-	<b>Pitney Bowes</b> Säljträning
<b>Fiskarhedenvillan</b> Säljträning	-	<b>Scantech</b> Säljträning
<b>Handelsbanken</b> Kundservice	-	<b>Sellorado Föreläsningar</b>
<b>ICA</b> Kundservice	-	<b>Stora Säljdagen</b> Föreläst vid 6 tillfällen
<b>Imex</b> Säljträning	-	<b>Toyotacenter</b> Sälj- och kundserviceutbildningar
<b>Kriminalvården</b> Vinnande bemötande	-	<b>Twilfit</b> Butiksförsäljning
<b>Länsförsäkringar</b> Säljträning Kundservice	-	<b>Wallstreet</b> Säljträning

