

## KONSULTPROFIL

# Ulf Larsson

Ulf har 20 års erfarenhet i utbildningsbranschen och är flitigt anlitad som utbildare, inspiratör och externt stöd både vid kompetensflyttningar och svårare förändringsprocesser för teamet, ledningsgruppen och styrelsen inom sälj- och ledarskap.

Ulf tror på det coachande förhållningssättet, dvs. att väcka kraften i individen genom att involvera. Och det är genom humor och handfasta exempel inspirerar han till förändring.

Han föredrar lagsporter framför soloinsatser. Med flera år boende utomlands bl.a. i USA, Frankrike och Norge, finns ödmjukhet för olika kulturer och förutsättningar. Utanför arbetstid hittar man oftast Ulf på toppturer i Alperna eller i fiskebåten på Västkusten. Enkel och prestigelös – van att möta styrelser och ledningsgrupper såväl som säljare och ingenjörer.

### URVAL AV GENOMFÖRDA UPPDRAG:

- SKF INDUSTRIAL & AUTOMOTIVE GLOBAL SALES ACADEMY
- CDG - STROEDE RALTON STRATEGIFRAMTAGNING, KAM-, SÄLJ- SÄLJLEDARTRÄNING
- TELIA SONERA SVERGIGE SÄLJTRÄNING OCH TRAIN THE TRAINER 250 SÄLJARE OCH CHEFER
- SWEDBANK FRAMTAGNING AV SÄLJ- RÅDGIVNINGSPROGRAM FÖR 7800 MEDARBETARE I NORDEN
- SPARBANKERNA NORGE EIKA STRATEGIARBETE, FRAMTAGNING & GENOMFÖRANDE AV SÄLJ-, LEDAR- OCH RÅDGIVNINGSPROGRAM FÖR 500 RÅDGIVARE, 300 SÄLJCHEFER & 50 BANKCHEFER
- VTC VOLVO TRUCKS AUTOMOTIVE FRAMTAGNING AV GLOBAL SÄLJPROCESS & GENOMFÖRANDE AV LEDAR- OCH SÄLJTRÄNINGSPROGRAM
- SUPERFOS FRAMTAGNING & GENOMFÖRANDE AV UTBILDNINGSPROGRAM FÖR KAM, SAM & PAM 500 PERSONER

