

ANSTÄLLNINGAR:**MERA MÅL AB**

Eget bolag, föreläsare, författare, inspiratör i motivation och resultat

ANNONSSÄLJARNA

Partner, affärsutvecklare, säljledare

AFFÄRSVÄRLDEN

Marknadschef

TALENTUM MEDIA

Försäljningschef

EKONOMI OCH TEKNIK FÖRLAG

Säljare

RIKSMEDIA AB

Säljare

**AXPLOCK AV
UTBILDNINGAR:****THREE PRINCIPLES**

The psychology principle

THE MATRIX

Business development

**LIFE SUCCESS
PRODUCTIONS, USA**

Life Success Consultant

PSYCHOLOGY OF VISION**ESSENCE OF LEADERSHIP****SPQ – SALES CALLS
RELUCTANCE**

Utbildning för att coacha säljare

**SKANDINAVISKA
LEDARHÖGSKOLAN**

PUMT, Personlig Utveckling Genom Mental Träning

HÖGSKOLAN I KARLSTAD

Civilekonom

MILITÄRTJÄNSTGÖRING

Plutonbefäl på K3 Jägarbataljon

GYMNASIUM 4-ÅRIG TEKNISK

Elkraft

ÖVRIGT:

Författare till: "Aha ... det är enkelt!" och "Framgångslagarna – sju glömda principer som gör det lätt för dig att lyckas"

OLA WALLSTRÖM

ATT LOCKA FRAM dold potential, är vad Ola gör bäst.

Efter sin civilekonomexamen arbetade Ola som chef i många år och blev fascinerad över varför olika organisationer fick så olika resultat. Vad det var som fick vissa organisationer och individer att blomstra under förändring och upplevd stress, medan andra organisationer nästan gick under? Ola visar hur du som individ, chef eller medarbetare kan bli mer motiverad och inspirerad istället för att fastna i stress, ineffektivitet och konflikter. Han ger dig konkreta verktyg som gör att du kan hantera olika händelser och prestera utan att uppleva stress och press. Han har studerat varför vi människor beter oss som vi gör i över 20 år och går varje år på olika utbildningar, workshops och föreläsningar i personlig utveckling och entreprenörskap hos de bästa utbildarna inom varje område. Under sin tid som chef lärde sig Ola även att arbeta med analyser som "Sales Call Reluctance – kontakt och säljhinder" samt DISC.

Med sina erfarenheter hjälper han nu andra att utvecklas, må bra och prestera i en föränderlig värld. Han har utbildat 100-tals VD, ledningsgrupper och säljteam och fått dem att utvecklas mot mer glädje, engagemang och positiva resultat.

VAD KUNDERNA SÄGER

Olas kunder säger att han är expert på att förenkla, sätta igång och behålla tron att det går. Ja, nu finns det ju situationer som kan vara komplexa och svåra att få grepp om. Men även de komplexa situationerna går oftast att förenkla. Ibland är allt som krävs en ny infallsvinkel, ett ändrat perspektiv eller att vi faktiskt vill leta reda på det enkla, raka och begripliga. Ola används ofta för att komma in med ett förlösande perspektiv eller för att hjälpa till att skära bort det oväsentliga för att direkt komma till kärnan. Detta gör han med såväl chefer och ledning som med medarbetare.

URVAL AV GENOMFÖRDA UPPDRAG:

IF SKADEFÖRSÄKRING Mål och säljutbildning

SMART ASSISTANS Ledarskapsutveckling av gruppleddare

UNIONEN ÖST Hjälpt till att fram gemensamt mål och riktning

TEAM NORDIC TRAIL Affärsutveckling

TCO Mål, prioritering och affärsutveckling

NOORS SLOTT Affärsutveckling och målstyrning

ANNONSSÄLJARNA Säljutbildning

INFOSOLUTIONS Workshop DISC analys

FM MATTSON Föreläsning Motivation – Mål – Arbetsglädje

VISION - Workshop i samsyn och prioritering

FORMA PUBLISHING Föreläsning motivation – Mål – Arbetsglädje

SYDSVENSKAN Workshop motivation – mål – arbetsglädje

TRE EXEMPEL PÅ UPPDRAG:

TelgeEnergi

MOTIVATION OCH ARBETSGLÄDJE

Utvecklade säljchefer, säljteamen och kundsupport. Ett fyra månaders program för att utveckla en positivare syn på sig själva, sitt arbete och sina kunder. Detta kombinerades med att varje individ tydliggjorde sitt personliga mål för att bidra till de gemensamma målen.

Kommunal.

HJÄLPA LEDNINGSGRUPPEN ATT DRA ÅT SAMMA HÅLL

En av avdelningarna på kommunals huvudkontor upplevde det som en komplicerad uppgift att tillmötesgå alla krav och förväntningar från omvärlden vid organisationsförändring. Vi vaskade tillsammans fram vad som är viktigt egentligen samt hur omvärldens krav och förväntningar skulle prioriteras. Detta ledde till en effektivare och mer samverkande ledningsgrupp som dessutom mådde bättre med en tydligare struktur.

**Office
DEPOT**

UTVECKLANDE LEDARSKAP

Målworkshop med hela säljkåren, följt av analys och genomförande av Sales Call Reluctance – kontakt och säljhinder” för försäljningsdirektör och försäljningschefer. Gav nya perspektiv på hur våra tankar fungerar, vad det är som hindrar duktiga medarbetare från att prestera och hur de både kan kommunicera och åtgärda dessa hinder hos sina säljare.

REKOMMENDATIONER:

MALIN ENGSTRÖM

Regionchef
Unionen Öst

”

Tack för en mycket bra utbildning i fredags – det var väldigt uppskattat och kändes mycket bra i gruppen. Personligen hjälpte det mig att ta ett par steg framåt – Tack! Uppskattar att du var rolig och seriös på samma gång, blandade fakta och anekdoter samt föreläsning och egna övningar. Flera sa att det var så skönt att det var så lättsamt samtidigt som hjärnan fick arbeta!

PETER HAMMARIN

Kommunal

”

Jag har haft förmånen att få bli inspirerad av Olas föreläsningar vid ett par tillfällen. Det gav mig anledning att vilja prova honom i ett nytt sammanhang, i en verksamhet han inte jobbat med tidigare. I samband med vår verksamhetsplanering inför en större organisationsförändring valde vi att prova Ola som processledare. Vi är oerhört nöjda med det sätt Ola tog sig an denna uppgift. Den energi Ola förmedlade till oss och det sätt han lotsade oss in i nya djärva sätt att tänka och agera på gav mersmak. Vi ser fram mot en fortsättning.

SOLWEIG GEJLER

VD
Smart Assistans

”

Ola, Tack du är fenomenal! Vilken dunderföreläsning i Visby, det gjorde du inte bara bra utan kanonbra! Tack också för en trevlig kväll! Alla jag talat med har fått sig en rejäl kick! Nu kör vi repris på din fantastiska föreläsning i Stockholm snart och ser fram emot ytterligare en fullspikad kväll! Själva kommer vi nu göra en 400 procentare!

FÖR FLER REKOMMENDATIONER
FÖLJ OLA WALLSTRÖM PÅ
Linked 

mind it
THE HOUSE
OF SALES