

A background image showing a group of business professionals in a meeting. A man in a dark suit and blue tie is the central figure, smiling and looking towards the camera. He is surrounded by several women, also in business attire, who are looking at him or smiling. They are seated around a table, and the overall atmosphere is professional and collaborative.

# Webinar om presentationsteknik och modern retorik

med Jan Kronkvist och Informator

# KUNDCASE

## *kunder kommer inte till oss längre!*

*"Vi insåg direkt när vår försäljning störtdök, att med begränsningar i resor, mässor och kundmöten måste vi presentera vår kollektion inte bara i personliga möten, utan även digitalt.*

*Kunderna kom inte till oss längre – vi behövde presentera oss i de kanaler där kunderna fanns".*

Stefan Mårdh  
CEO  
Shepherd of Sweden



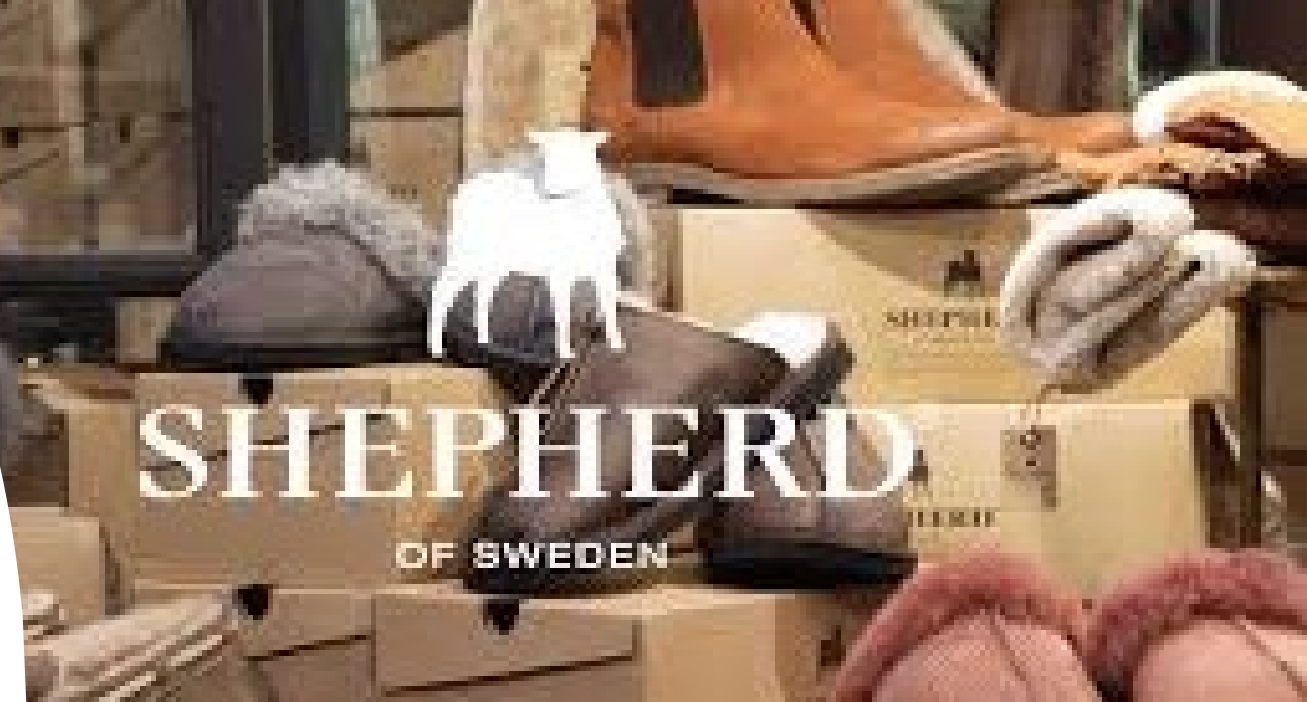
# Resultat

*Teamet som genomförde utbildningen tyckte att det var riktigt kul. Många skratt och vändor inför olika träningsmoment men med en hög ambitionsnivå på genomförandet blev också resultatet enastående.*

*Vi har haft en fantastisk efterfrågan på vårt varumärke och redan efter 13 veckor har vi tagit in order motsvarande hela förra årets försäljningssiffror.*

*Även de digitala kund- och agentmötena har varit en succé. Alla våra kunder är imponerade över hur vi förmedlar produkter och vårt varumärke, även via webben. Vi är långt framme som leverantör och varumärke och det stärker oss i vår tillväxt.*

Stefan Mårdh  
CEO  
Shepherd of Sweden





## Att träffa mitt i prick!

*Shepherd of Swedens utmaning var att de inte alltid kunde träffa kunder och presentera sina produkter på plats. Genom att anpassa kursen efter deras mål & behov träffade vi mitt i prick.*

*Vi tog fram en kurs i 3 delar med upplägg, innehåll och övningar som matchade deltagarnas behov och som gav dem just de kompetenser och verktyg som de efterfrågade:*





# CASE 1 - Ingenjören som gick på kundmöte och glömde säljhatten hemma

## Hinder

Hade ingenjörshatten på sig vid kundmöten, i stället för service- och säljhatten. Han var inte tydlig när det gällde hans egen insats, trots att han var väldigt duktig och uppskattad av kunder. Han beskrev vagt vad han gjorde och tänkte inte på att berätta om den effekt och resultat som kunder fick tack vare hans arbetsinsats.

## Mål

- Att framhäva sig själv och den nytta han och företaget tillför kunder.
- Beskriva fördelarna design skapar för kundens varumärke, efterfrågan och tillväxt.
- Involvera kunder tidigare i hans presentationer.



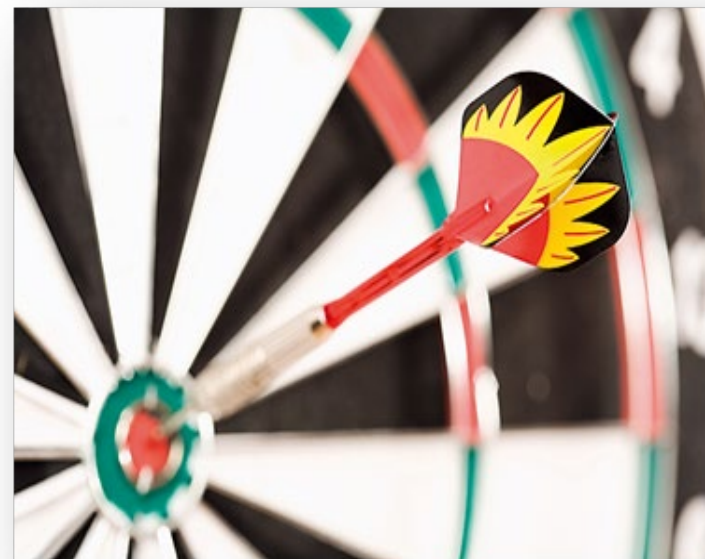
# Ingenjören som gick på kundmöte med sälj- och servicehatten på

## Lösning – Att träffa mitt i prick

Han fick lära sig att göra sin PP mer intressant och övertygande genom att beskriva företagets kundcase och egna framgångsberättelser.

Han fick förståelse för hur han kunde använda retorikens verktyg för att bli tydligare, lyfta fram sig själv och affärsnyttan som befintliga kunder upplevde.

Han förstod också att han var tvungen att ta mer ansvar att själv föra införsäljningsprocessen framåt i kontakten med kunden.



# CASE 2 – Passionerade eldsjälar som vill berätta allt – men glömde åhörarna

## Hinder

konsultbolag med specialister inom systemutveckling, agilitet, UX, DevOps och molntransformation. Eftersom de brann för sitt jobb ville de berätta allt och detta gjorde det svårt för åhörarna att hänga med och förstå det de pratade om. Så medan åhörarna brann så slocknade lågan hos dem som lyssnade.

## Mål

- Att inte berätta allt från A till Ö, utan fokusera på det viktigaste för åhörarna
- Att vara trygga i situationen och inte så rädda för frågor eller komma av sig
- Att starta tåget, men inte lämna åhörarna kvar på plattformen



# Passionerade eldsjälar som brann – och fick åhörarna att brinna för deras ämne

## Lösning – Att träffa mitt i prick

De fick lära sig att fånga åhörarnas intresse och behålla deras uppmärksamhet hela vägen med hjälp av en talstruktur och röd tråd.

De fick lära sig vad begreppet ”Kill your Darlings” innebär och hur de kan använda det för att skapa ett relevant innehåll, för dem & åhörarna.

De lärde sig att skapa kontakt med åhörarna och engagera dem i ämnet de pratade om genom att aktivera dem tidigt i presentationen.





# CASE 3 – Java utvecklaren som var blå, röd och visste bäst – men lyssnade sämst

## Hinder

En välutbildad och kompetent utvecklare, med spets inom Java som skulle hjälpa ett sjukhus att hantera datatrafik kopplat till deras patientregister och tidsbokning. Hans kommunikationsstil var hög som resultatjägare och organisatör. Han var specialist och lösningsfokuserad, men såg sjukhuspersonalen som ett hinder och inte som en kund och samarbetspartner. Inte speciellt benägen att skapa dialog.

## Mål

- Att bli bättre på att kommunicera med icke-tekniker
- Säkerställa att de förstått genom dialog och avstämning i slutet på möten
- Lyssna aktivt och visa intresse och tålamod för deras åsikter



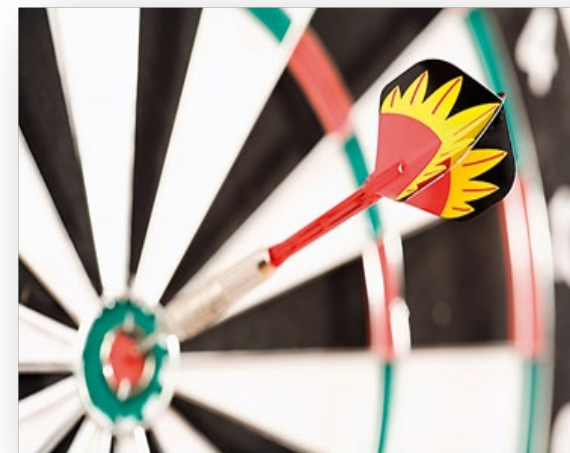
# Java utvecklaren som kände till sina styrkor, men även började förstå sina svagheter

## Lösning – Att träffa mitt i prick

Han fick lära sig att analysera vem han kommunicerade med och anpassa sig efter deras kunskapsnivå.

Han fick träna på att lyssna aktivt, ställa rätt frågor och inte ta för givet att alla förstår och avsluta varje möte med en avstämning för att undvika missförstånd.

Han gjorde en test och insåg att som resultatjägare och organisatör drev han gärna på projekt snabbt framåt och ville ha koll på allt. Han började jobba mer utifrån ett kundperspektiv och använda fråge- och samtalsteknik som förbättrade förståelse och samarbete.



## Kurs 15-16 april samt 27-28 maj Retorik för IT proffs

### Innehåll:

- Effektiv förberedelse som stärker dig
- Disponera din presentation – vad vill du uppnå?
- Anpassa syfte och budskap efter målgrupp
- Att tala så andra lyssnar – val av språkbruk
- Fängslande inledningar och starka avslutningar
- Kroppsspråk som förstärker ditt budskap
- Så bemöter du kritiska frågor och motargument
- Utveckla din röst och utstrålning för att engagera
- Så omvandlar du nervositet till positiv anspänning
- Bildspråk och Power Point som förenklar och förstärker

**Som tack för att du medverkade får du 20 % rabatt vid kursanmälan!**

Länk: <https://informator.se/utbildning/retorik-fr-it-proffs/>

