



AFFÄRSVERKSTAN

“mycket verkstad och lite snack”

KOSTNADSFRIA SEMINARIER

FÖR ALLA SEMINARIER GÄLLER FÖLJANDE:

Tid:	16.30 - 17.30 + efterföljande mingel med kaffe & macka
Plats:	Sidenväveri Museet, Repslagargatan 15 A (T-bana Slussen, utgång mot Götgatan)
Arrangör:	Affärsverkstan & Focus HR
Pris:	Kostnadsfritt. 500 kr debiteras vid frånvaro utan avbokning
Anmälan:	till Affärsverkstan, info@affarsverkstan.se Begränsat antal platser

OBS: Kom gärna en timme tidigare för ett sevärt besök på museet och den fina shopen. Museet är öppet till kl 16.00 inträdet kostar 65:-
Info och vägbeskrivning www.kasiden.se

Att anställa - hur gör man?

- att anställa personal säger alla är så svårt och krångligt – det är det inte!

Behöver du anställa? Är ditt företag i tillväxt? Tänker ni bli fler så småningom? I det här seminariet ger vi dig en introduktion i vad det innebär att anställa personal och hur du gör det på bästa sätt. Vi ser över hur du ska gå tillväga för att hitta rätt person, och att anställa enligt gällande lagstiftning.

- Bli arbetsgivare – skatteverkets krav
- Vad säger egentligen Lagen om anställningsskydd – är ”LAS” så hemsk?
- Vad kostar en anställd egentligen?
- Viktigaste framgångsfaktorerna för att hitta rätt person när man rekryterar
- Hur ska ett anställningskontrakt se ut?

Datum: Torsdagen den 11 mars



ARRANGÖR

Malin Ung har en bred erfarenhet av arbete med utbildningar, kompetens- och personalfrågor från olika företag och branscher. Hon har även arbetat med kvalitet och verksamhetsutveckling samt med IT stöd för HR. Utbildad Personalstrateg som drivs av utveckling samt har ett processorienterat arbetssätt.

Fokus HR vänder sig till företag och organisationer som vill öka sin lönsamhet och stärka sitt varumärke som arbetsgivare. Framgångsrika chefer ger mer motiverade och engagerade medarbetare som i sin tur ger ökad produktivitet och kvalitet, som bidrar till ökad lönsamhet och starkt varumärke som arbetsgivare.

För mer information, gå in på: www.focushr.se eller kontakta Malin direkt på malin.ung@focushr.se eller 0760-50 28 88.



AFFÄRSVERKSTAN

“mycket verkstad och lite snack”

Fler och bättre affärer - hur gör jag?

- du kan mer om försäljning än du tror!

Att sälja och göra affärer handlar om att övertyga och att komma överens om en lösning. För att lyckas med sin försäljning krävs både kunskap och träning – javisst. Men viktigast är ändå att komma till klarhet i vad kunden behöver, vad du och ditt företag kan och vill erbjuda, och varför kunden skall välja just ditt erbjudande. Och de frågorna måste du själv formulera svaren på....

Det här seminariet handlar om det som är grunderna i försäljning och att göra affärer.

- Kundfokus – om kundens behov
- Ditt unika erbjudande
- Att kommunicera framgångsrikt
- Värdet i ditt erbjudande – om att ta betalt
- Öka sin försäljning – att skapa affärsmöjligheter

Datum: Onsdagen den 17 mars



KURSARRANGÖR

Margret Olsson, grundare av Affärsverkstan och Emol Konsult har över 15 års erfarenhet av försäljning och säljledning inom både produkt- och tjänsteområdet. Försäljning är roligt, speciellt när man vet hur man gör, det kommer du att märka när du gått min kurs!

Emol Konsult erbjuder tjänster för din affärsutveckling i form av affärs- och verksamhetsutveckling, projektledning och utbildning. Affärsverkstan är en fristående del inom Emol Konsult. För mer information, gå in på: www.emol.se eller kontakta Margret direkt på margret.olsson@emol.se eller 070-750 66 56

Fler affärer med sociala medier - hur gör man då?

- vi reder ut begreppen och ger konkreta tips

Sociala medier åstadkommer stora möjligheter för ditt företag att skapa kännedom om, och efterfrågan av, dina produkter och tjänster. Till stor del handlar det om möjligheterna att kommunicera med din mål- och kundgrupp och att snabbt kunna svara på marknadens behov. Att skapa möjligheter för att göra fler och bättre affärer helt enkelt.

- Vad är sociala medier – vid reder ut begreppen
- Målgrupper i sociala media, inte bara ungdomar – utvecklingstrender
- Hur använda konkret för att öka mina affärer
- Några konkreta exempel och tips



AFFÄRSVERKSTAN

“mycket verkstad och lite snack”

Datum: Onsdagen den 14 april



ARRANGÖR

Social Communications är ett ungt företag med bred och djup kunskap inom social media. Företaget erbjuder konsultstöd och konkreta tjänster riktat bland annat mot Facebook, Twitter och bloggar. I december 2009 listades företaget på Shortcuts lista för uppstickare!
För mer information, gå in på; www.socialcommunications.se

Ni träffar **Ola Mattisson** som ger er det senaste inom social media. Ola driver även 7Billion, som är en webb- och kommunikationsbyrå specialiserad på sociala medier.
För mer information gå in på www.7billion.se, www.facebook.com/OlaMattisson, www.twitter.com/Ola_7billion eller kontakt Ola direkt på ola@7billion.se eller 0735- 322 166

Våga sälja mer offensivt!

- hur ska jag tänka och agera?

Din inställning är ditt effektivaste säljverktyg, men ibland tryter både mod och energi. Här får du tips om hur du kan tänka och agera för att få fart på din försäljning. Vet du vad du signalerar i ditt möte med kunden? Att sälja eller inte sälja?

Elisabeth von Gerber som är både affärscoach, skådespelare och egen företagare ger dig tips och insikter i ämnet. Hon vässar din kommunikation och ger dig verktyg som grundar sig på kunskaper och insikter i hur känslor, personlighet och inställning påverkar ditt resultat.

- Säljscenen; egna och kollektiva uppfattningar om försäljning och hur det påverkar dig.
- Vilken är din största utmaning när det gäller att sälja?
- Att tänka som en idrottskvinna/man. Hur kan jag påverka min prestation?

Datum: Torsdagen den 22 april



ARRANGÖR

Elisabeth von Gerber, är utbildad coach med bakgrund som skådespelare och tv-producent. Hon har arbetat som coach sedan 2005 och coachat ledare, artister och arbetsgrupper. Hon har också medverkat i ett flertal uppsättningar inom teater, film och TV. Hennes kompetens tillför nya aspekter och verktyg för säljare, marknadsförare och chefer.

Elisabeth von Gerber Coaching arbetar bland annat med säljutveckling, personlig coaching av chefer och ledare samt teambuilding av ledningsgrupper.
För mer information, gå in på: www.vongerber.se eller kontakta Elisabeth direkt på elisabeth@vongerber.se 070-9289864
