

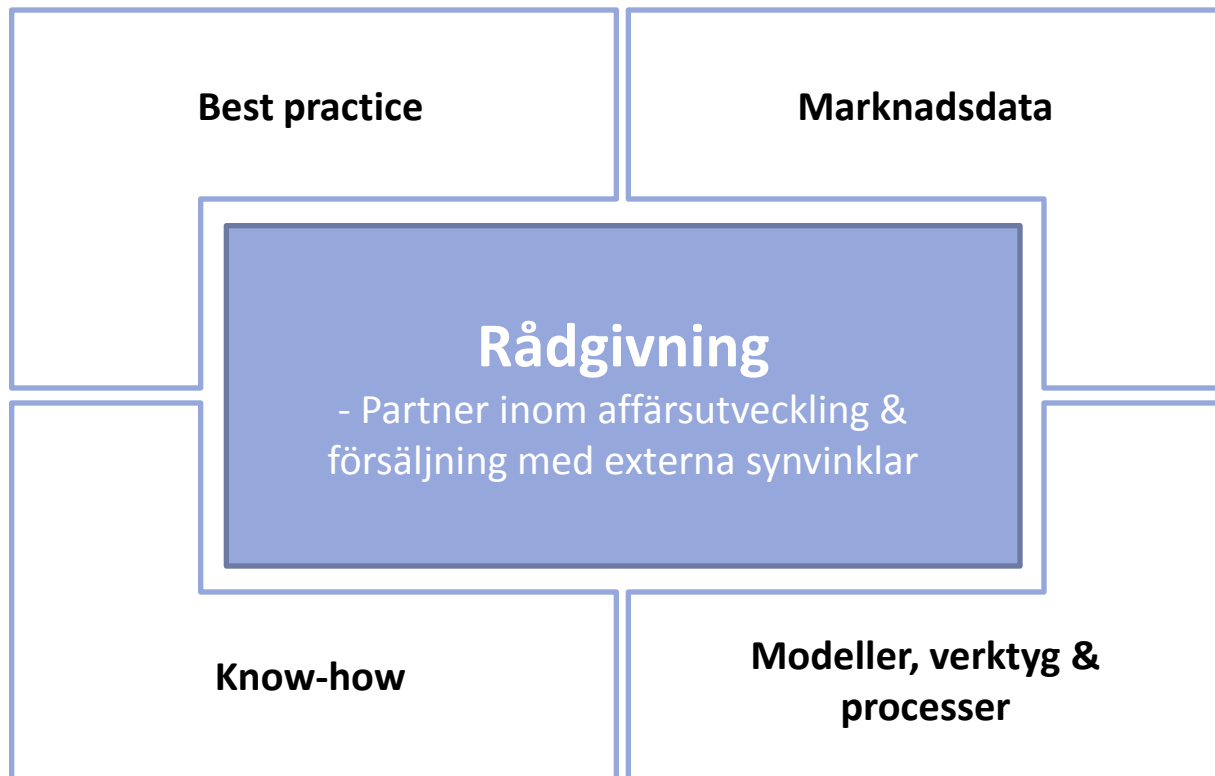
Case: Rådgivning

- Extern rådgivare till ledningsgrupp eller säljledning

Björn Rydgren | Partner

GREAT consulting

Great consulting kan utgöra ett rådgivande stöd till ledningsgrupp eller annan gruppering



Områden som kan vara aktuella i en rådgivande roll

Best practice:

- ▷ Vad gör andra bolag på marknaden?
- ▷ Hur arbetar dessa med försäljning och affärsutvecklingsfrågor?
- ▷ Vilka erfarenheter/lärdomar kan appliceras?
- ▷ Vilka synergieffekter kan uppnås genom eventuella partnerskap med andra bolag?

Know-how:

- ▷ Great consulting:s och klienters erfarenheter och know-how
- ▷ Frågeställningar som rör struktur, processer, metod, kultur, förändring och utveckling i relation till affärsutveckling och försäljning

Marknadsdata:

- ▷ Vilken marknadsdata finns som underlag till ledningsbeslut och för att stödja försäljningsarbetet?
- ▷ Genom vilka kanaler kan data erhållas mest effektivt?

Modeller, verktyg & processer:

- ▷ Taktiska och operativa modeller för genomförandet av strategiska planer
- ▷ Forskning och utveckling inom området
- ▷ Erfarenheter från tillvägagångssätt i andra närliggande branscher

Praktiska exempel

- ▷ Deltagande i ledningsgruppsmöten
- ▷ Moderator i workshop och gruppövningar
- ▷ Individuella utvecklingsmöten med VD, sälj-/marknadschef och/eller affärsutvecklingschef
- ▷ Operativt genomförande av vissa arbetsmoment, t ex:
 - Genomlysning/second opinion på affärsplaner
 - Framtagning av beslutsunderlag, processer, modeller och verktyg

Appendix

- Kort om GREAT

Kort om GREAT

- Vi hjälper våra klienter att utveckla sin affärsverksamhet och försäljning, i allt från att ta fram nya strategier till att stödja säljorganisationen operativt

Verksamhet

Grundades 2002
Kontor i Sthlm & Örebro
25 medarbetare

Marknad

B2B
IT, telecom, tjänste- och
Industrisektorn

Målsättning

Att utveckla våra klienters
affärsverksamhet och
försäljning

Tjänster

- Våra uppdrag utgår ifrån strategiska, taktiska eller operativa utmaningar inom affärsutveckling och försäljning

Strategi

- Genomlysning och Analys
- Affärsutveckling

Taktik

- Styrning & Implementering
- Utbildning och utveckling

Operativt

- Business Support & Lead Management
- Säljcoachning

Nyckelord

- ▶ En **strategi** är en långsiktig handlingsplan som syftar till att uppnå ett specifikt mål. Strategier används för att underlätta förståelsen för och genomförandet av att lösa problem och hantera utmaningar.
- ▶ En **taktik** är de medel och metoder som används för att genomföra en strategi: Planerade och plötsliga aktiviteter som situationen kräver och som resulterar i att milstolpar nås på vägen mot det övergripande målet.
- ▶ **Operativa** aktiviteter är de enskilda handlingar och processer som genomförs inom en organisation.
- ▶ I en organisation sätter i regel VD och ledning **strategin**, **taktiken** hanteras av avdelnings- eller områdeschefer och det **operativa** genomförandet hanteras av gruppchefer och medarbetare.