

VÄLKOMMEN TILL AoSu

- AFFÄRS- OCH SÄLJUTVECKLING AB

AoS är ett konsultföretag som tillsammans med sina kunder identifierar och tydliggör förbättringsbehov samt planerar, genomför och följer upp överenskommen förändring.

Arbetets innehåll består i att vidareutveckla och stödja organisation, individ och arbetssätt. Med helhetsåtaganden och riktade punktinsatser bidrar AoSu till att dess kunder ökar sin förmåga att nå affärsmässiga mål.

Innehåll

1. Affärsidé
2. Värdeord
3. Metodik
4. Förändringsledning
5. Tjänster
 - a. Affärs- och verksamhetsutveckling
 - b. Företagsanpassade Workshops
 - c. Individuell Coaching
6. Exempel på företagsanpassade Workshops
 - a. Coachande Ledarskap
 - b. Affärsmannaskap
 - c. Affärsmässigt ledarskap
 - d. Effektiva Grupper och Team
 - e. Affärsmässiga Medarbetare
 - f. Effektiv kommunikation

”Under mina år som konsult har jag arbetat tätt tillsammans med mina kunder genom att coacha, utbilda och leda förändringsprocesser.

Under dessa år har jag kunnat glädjas åt att se grupper och individer ta viktiga beslut, ta nya initiativ, bli modigare, och vidareutveckla sig i sina respektive roller - och som bidragit till konkreta och affärsmässiga resultat i dess organisation!”

*- Anette Söderström,
ägare av och
förändringsledare
på AoSu*



1. AFFÄRSIDÉ

Vår affärsidé är att erbjuda våra kunder innovativa och företagsanpassade tjänster inom förändringsledning, affärs- och ledarutveckling. Tjänster som bidrar till att våra uppdragsgivare effektivare når sina affärsmässiga mål.

Erbjudanden

Våra erbjudanden baseras på att vi strategiskt, taktiskt och operativt arbetar med organisationen som helhet, samt på grupp- och individnivå.

Målgrupp

Våra målgrupper är exempelvis styrelser, ledningsgrupper, chefer, ledare, affärsutvecklare eller de som på annat sätt ansvarar för resultat, affär och/eller personal. I många fall arbetar vi även tillsammans med uppdragsgivaren och dess medarbetare i syfte att operativt introducera, genomföra och följa upp överenskomna mål och strategier.



Företaget

Företaget Affärs- och säljutveckling AB ägs av Anette Söderström. Anette arbetar som ensamföretagare inom AoSu, men samarbetar gärna med exempelvis projektledare från uppdragsgivare och/eller externa partners.

2. VÄRDEORD

AoSU arbetar utifrån tre grundläggande värderingar; *Förtroende*, *Upplevelse* och *Resultat*. Värderingar som är viktiga för oss i våra uppdrag, och som vi gärna diskuterar och kommunicerar.

Förtroende

Vi ser att ett affärsmässigt och ömsesidigt förtroende mellan oss och våra kunder är en viktig plattform i våra uppdrag. Har vi respekt och förtroende för varandra kan vi utvecklas snabbare, kommunicera effektivare och vi når överenskomna resultat på ett slagkraftigare sätt.

Upplevelse

Vi erbjuder innovativa tjänster och det innebär att vi ska tillföra en upplevelse av något nytt. Detta kan givetvis innebära en leverans av vår kompetens och kunskap inom ett område. Men det kan också betyda att våra kunder, ex vis via coaching, får egna insikter, aha-upplevelser och nya idéer om hur de kan lösa problem och ta vara på möjligheter. Känslan av att själv ha tydliggjort målet och utformat resan dit är oöverträffad!

Resultat

Allt arbete vi gör hos våra kunder måste leda till överenskomna mål och dess affärsmässiga resultat. Vi följer en väl beprövad metodik som ser både till organisation och till individ. Den innehåller regelbundna avstämningspunkter och kvalitetssäkrar till dess att vår överenskommelse har uppnåtts.

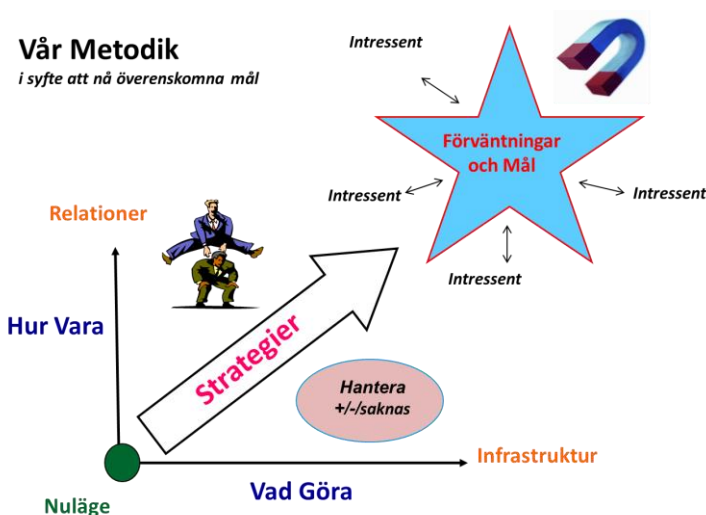
3. METODIK

I våra uppdrag nyttjar vi antingen våra kunders egna inarbetade metoder, eller också bär vi med oss nya idéer kring metodik. För oss är resultatet det viktiga, inte vilket verktyg som används i förändringsprocessen.

Kombinerat med etablerade modeller, processer och verktyg delar vi gärna med oss av våra egna erfarenheter. Erfarenheter som finns från olika branscher, olika roller i näringslivet och som grundas på många verksamma år.

Vår egen metodik stödjer vårt gemensamma arbete i syfte att ge perspektiv, tydliggöra och skapa resultat. En metodik som ser till hela företaget, dess processer och medarbetare - och baseras i korthet på att vi;

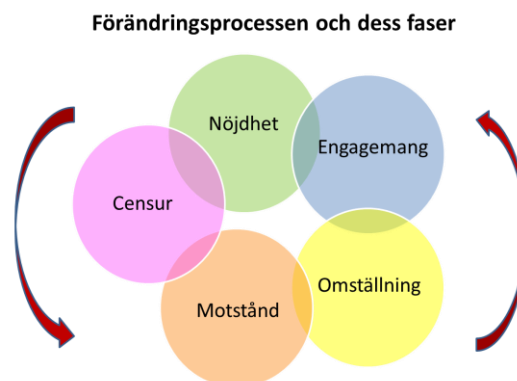
- Analyserar och identifierar förändringsbehov, förutsättningar och affärsvinster
- Identifierar och prioriterar intressenters olika förväntningar
- Klargör syfte och affärsmål
- Skapar en tydlig bild över nuläge
- Tydliggör vilka förutsättningar som krävs för att genomföra en förändring
- Rekommenderar förslag till genomförande och tillvägagångssätt
- Undersöker och säkerställer medarbetares motivation att nå överenskomna mål
- Söker kraftfulla strategier, planerar och stödjer genomförandet som leder mot uppsatta mål
- Förankrar genom tydlig kommunikation
- Följer upp och kvalitetssäkrar till dess att överenskomna mål har uppnåtts



4. FÖRÄNDRINGSLEDNING

Att ligga på framkant och våga fatta nyskapande beslut är framgångsfaktorer i vår föränderliga tillvaro. Att tydligt kunna beskriva nya affärsområden och strategier när så krävs är nödvändigt. Att operativt kunna kommunicera och genomföra dem är skillnaden mellan misslyckande och succé.

Vi erbjuder förändringsledning som stödjer analys, planering, genomförande och validering. Vi vill bidra till att er förändring blir till en förbättring - och en succé!



5. TJÄNSTER

Nedan kan ni läsa om vårt tjänsteerbjudande och exempel på företagsanpassade workshops inom förändringsledning.

a) Affärs- och verksamhetsutveckling

Mål

Vi stödjer er i tidiga faser i syfte att skapa viktiga och nödvändiga strategier för ert framtida förändringsarbete. Vi arbetar nära er, guidar och dokumenterar gärna de punktsatser som krävs för att de strategiska dokumenten för affärs- och verksamhetsutveckling ska vara väl förberedda inför en genomförandefas.

Innehåll

En förändring beslutas om av olika skäl. Omorganisation, nya roller, nytt budgetår, en ny affärsidé, nya interna och externa utmaningar, omställningar på befintlig marknad eller har kanske kundförväntningarna förändrats? Det kan då vara både produktivt och kreativt att ha ett externt bollplank i arbetet med affärs- och verksamhetsplaner, rollbeskrivningar, projektdirektiv, marknadsplaner eller andra strategiska dokument.

b) Företagsanpassad Workshop

Mål och innehåll

Att arbeta tillsammans i en workshop är ett kreativt och produktivt arbetssätt. Ett sätt som är väl etablerat och kan anpassas till såväl små som till medelstora grupper.

Metoden skapar delaktighet och engagemang hos deltagarna. Vi erbjuder planering av, genomförande och uppföljning av workshopens resultat. *Se vidare på sidan 6, "Företagsanpassad Workshop".*

c) Individuell Coaching

Vi arbetar med resultatorienterad Affärs- och Executive Coaching och fokuserar på den enskilda medarbetarens mål, roll, utmaningar och möjligheter.

Individuell coaching genomförs antingen som ett fristående uppdrag, alternativt i kombination med strategiarbete och workshops i ett förändringsarbete. Coachsamtalen stödjer ledaren och/eller medarbetaren att ännu effektivare nå överenskomna resultat.

Vår definition av coaching

Coaching är hjälp till självhjälp för att klargöra och effektivare nå individers eller grupperns önskade resultat.

Coaching hjälper den eller dem som coachas att själv ta ansvar för att;

- Identifiera och tydliggöra SYFTE och MÅL
- Söka motivation och drivkraft för att VILJA nå mål
- Finna VAD vi ska GÖRA för att nå fram till mål
- Finna HUR vi ska VARA för att nå fram till mål



Mål med coaching i arbetslivet:

- Medarbetarna ska prestera bättre, vilket gör att verksamheten kan uppvisa bättre resultat.
- Medarbetarna ska trivas bättre på arbetet och bli mer motiverade, vilket också bidrar till bättre resultat.

Vår Coach

Vi har en lång erfarenhet och en väl inarbetad metodik i våra coachsamtal. Och vi anser att det är ett oslagbart och kostnadseffektivt verktyg för att få verksamheter och individer att utvecklas.

Anette Söderström, ägare och konsult på AoSu, är certifierad av ICF (*International Coach Federation*) och har idag över fyra tusen timmars erfarenhet av individ- och gruppcoaching.

Coachsamtalen genomförs på svenska eller engelska.

6. FÖRETAGSANPASSAD WORKSHOP

Vår affärsidé är att erbjuda våra kunder innovativa och företagsanpassade tjänster inom förändringsledning, affärs- och ledarutveckling. Tjänster som bidrar till att våra kunder effektivare når sina affärsmässiga mål. Våra workshopar genomförs på svenska eller engelska.

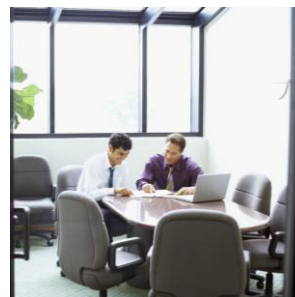
Nedan finner ni några exempel på företagsanpassade workshopar.

a) Coachande Ledarskap

Målgrupp

Denna Workshop-serie vänder sig till dig som är ledare och har personal- och/eller resultatansvar i din organisation. Du vill vidareutveckla ditt ledarskap genom att lära dig ett nytt verktyg – Coaching! Ett effektivt verktyg som leder till att;

- Dina medarbetare presterar bättre, vilket gör att din verksamhet kan uppvisa bättre resultat.
- Dina medarbetare trivs bättre på arbetet och bli mer motiverade, vilket också bidrar till bättre resultat
- Du själv får ett mer meningsfyllt och roligare arbete, och stärker din position genom att åstadkomma bättre resultat.



Övergripande innehåll

Vi planerar, genomför och stödjer i syfte att du;

- får lära dig vad coaching innebär
- får uppleva coaching samtidigt som du, under individuella coachsamtal, får möjligheten att diskutera möjligheter, problem och individuella mål som du anser viktiga.
- Individuellt ska kunna omvandla dina nya erfarenheter och kunskaper så att det passar ditt företag, din egen ledarstil och roll i syfte att;
 - utveckla dig själv som ledare
 - utveckla dina medarbetare
 - ytterligare bidra positivt till ditt företags utveckling och resultat

b) Affärsmannaskap

Målgrupp

Utbildningen vänder sig till dig som exempelvis arbetar som affärsutvecklare, KAM-säljare eller senior säljare. Du vill ytterligare öka ditt eget affärsmannaskap och bidra positivt till ditt företags utveckling och resultat.

Innehåll i utbildningen

Kunder har olika behov. Att sälja innebär att lära känna sin kund, möta upp till dess unika förväntningar och därefter hitta en affärssituation där båda parter är nöjda.

- Vi kartlägger nuläge och affärsnytta kring er befintliga affärsprocess och era erbjudanden.
- Vi identifierar behov och förväntningar på er marknad.
- Vi jämför, prioriterar och hanterar gapet mellan ert nuläge och er marknads behov och förväntningar.
- Vi skapar insikter om möjligheter och utmaningar i mötet med er kund och er affär.
- Vi individanpassar och tränar dig så att du ännu effektivare når överenskomna affärsmål.



c) Affärsmässigt Ledarskap

Målgrupp

Utbildningen vänder sig till dig som är ledare och har ett affärs- och/eller resultatansvar i din organisation. Du har en stark tro på att ett affärsmässigt ledarskap kan vidareutveckla ditt företags konkurrenskraft och upplevas mer proaktivt. Efter utbildningen har du ökat din förmåga att agera i ditt ledarskap, och har en djupare förståelse för affären och din verksamhet som helhet.

Innehåll i utbildningen

- Vi diskuterar och skapar samsyn kring er affärsplan, organisation och dess styrning.
- Vi kartlägger er befintliga affärsprocess.
- Vi identifierar ert företags omvärld, marknad och kunder.
- Vi arrangerar forum där ni möter era kunder för att få en tydlig bild av deras förväntningar och krav.
- Vi kartlägger och diskuterar gapet mellan nuläge och önskat läge.
- Vi individanpassar och breddar din verktygslåda genom att diskutera olika strategier för ett vidareutvecklat affärsmässigt ledarskap i din roll.
- Vi följer upp och stödjer dig i din utveckling
- Vi förutsätter att du själv vill och kan dela med dig av dina egna erfarenheter.

d) Effektiva Grupper och Team

Målgrupp

Denna workshop vänder sig till styrelser, ledningsgrupper och ledare som;

- startar upp en ny gruppering
- vill vidareutveckla sin befintliga grupps förmåga att arbeta i team.



Övergripande innehåll

Denna workshop ger dig och din grupp en effektiv start eller nystart, och ökar förutsättningarna att nå överenskomna och affärsmässiga resultat. Vi planerar, genomför och stödjer i syfte att;

- kommunicera bakgrund, nuläge och affärsnytta med gruppens uppdrag.
- tydliggöra och skapa acceptans kring affärs mål och förväntningar från intressenter.
- kartlägga gruppen och dess medlemmar i syfte att lära känna varandras personligheter.
- reflektera över våra olikheter, våra drivkrafter och nyttja det till att skapa balanserade och effektiva team.
- diskutera olika, för gruppen anpassade, verktyg och metoder för att effektivt och resultat inriktat kunna arbeta i team.
- hantera gapet mellan gruppens nuläge och önskade läge.
- Skapa proaktiva och offensiva handlingsplaner på kort- och lång sikt.

e) Affärsmässiga Medarbetare

Målgrupp

Denna workshop vänder sig till dig som vill, och behöver bli, mer affärsmässig. Du vill öka det egna affärsmannskapet utifrån din egen roll, och vill ytterligare bidra positivt till ditt företags utveckling och resultat.



Övergripande innehåll

Vi planerar, genomför och stödjer i syfte att du;

- får lära dig hur ditt företags affärsprocess ser ut.
- får affärs mål och förväntningar tydligt kommunicerade.
- får, tillsammans i grupp och under individuella coachsamtal, möjligheten att reflektera och diskutera utmaningar och möjligheter.
- får stöd i att planera upp och lägga strategier mot mål, både på grupp- och på individnivå.
- får stöd och uppföljning som stödjer dig i din utveckling.

f) Effektiv kommunikation

Målgrupp

Denna workshop-serie vänder sig till dig som vill vidareutveckla din kommunikationsförmåga till din omgivning. Vi reflekterar över vad effektiv kommunikation är för vårt företag – och hur vi kan bli ännu bättre.



Vår workshop vänder sig både till individer, men också till grupper som behöver förbättra och förändra sitt sätt att kommunicera internt och externt.

Övergripande innehåll

Vi planerar, genomför och stödjer i syfte att du ska få;

- urskilja vad effektiv kommunikation är på ditt företag – och för din närmaste omgivning.
- reflektera över våra filter och hinder för att kommunicera mer effektivt.
- identifiera din närmaste omgivning – och hur de kommunicerar.
- feedback på ditt eget sätt att kommunicera.
- diskutera olika perspektiv på effektiv kommunikation.
- reflektera och lära dig olika metoder för att kommunicera mer effektivt.
- sätta din egen handlingsplan för hur du i framtiden kan kommunicera mer effektivt.

SLUTLIGEN...

”I mitt arbete som förändringsledare kommer mina egna erfarenheter inom affärs- och ledarutveckling alltid till användning. Jag har en stor förståelse för mina kunders affärer, utmaningar och möjligheter eftersom jag själv varit med om liknande situationer.

Min erfarenhet sträcker sig mer än 20 år tillbaka, och i mina tidigare olika roller som exempelvis VD, försäljningschef, tjänstutvecklare och säljare har jag alltid haft stort fokus på att prestera överenskomna resultat.”

Välkommen!

- Anette Söderström