



SWEDISH BUSINESS CREATORS AB

SWEDISH BUSINESS CREATORS AB

FÖRETAGSEKONOMI · FÖRETAGSUTVECKLING · PERSONLIG UTVECKLING

[Hem](#)

[Tjänster](#)

[Kontakt](#)

Vi är en grupp konsulter som arbetar inom områden affärsutveckling och utbildning

Vi har en bred erfarenhet av change management, där vi guidar företag, organisationer och individer att snabbare och säkrare nå uppsatta förändringsmål.

Vi lyssnar och lär sedan utbildar vi.

Vi erbjuder träning i form av workshops och seminarier och skräddarsyr lösningar för er i konsten att utöva Win/Win Business.

Win/Win är konsten och praktiken att se era kunder och medarbetare som partners och är det mest effektiva och roligaste sättet att förbättra och förenkla relationer både inom och utom företaget.

Några av våra kurser och workshops finns på nedanstående sidor.

- Resan till en lyckad förändring*
- Kunskaper för ett anpassat ledarskap*
- Starta och driva eget företag*
- Projektarbete*
- Practicing Cross Cultural Understanding*
- Några av våra referensuppdrag*



*Peder Sommebag
ägare av
Swedish Business
Creators AB*



[English click here](#)



RELATION & KOMMUNIKATION

KURSENS LÄNGD: Kundanpassat

KURSEN VÄNDER SIG TILL:

Workshopen är en upptäcktsresa där du kommer att träna din förmåga att se dig själv i olika situationer i syfte att få en större självinsikt och kanske en större självkänsla.

Varje deltagare kommer att ges möjligheten att få en bredare förståelse för teamsynergi effekter.

Vi kommer att öka vår förmåga att lyssna aktivt och se möjligheter till samarbete på alla plan.

UPPLÄGG:

Max 15 deltagare

INNEHÅLL:

- Stödskraft/Drivkraft
- Effektiv kommunikation
- Olika beteende profiler
- Fokus vad kan göras i stället för vad som är gjort
- Olika kommunikationsverktyg
- Hinder och möjligheter
- Det svåra telefonsamtalet
- Hur ökar vi vår lyhördhet och trovärdighet



PERSONLIG UTVECKLING OCH STRESSHANTERING GENOM MENTAL STYRKETRÄNING

En workshop med inriktning på stresscoaching

- MÅLSÄTTNING:** Att ge deltagaren en konkret och systematisk träning för att fungera och må bättre.
- MÅLGRUPP:** Alla som vill kunna bemästra sin stress, vill bli mentalt starkare och vara framgångsrik i sinnet
- UPPLÄGG:** En workshop med professionell coaching där vår roll är att stödja deltagarens individuella utveckling med fokus att nå ett tydligt resultat. Vi når målet genom systematisk, långsiktig och *utprövad träning där vi arbetar med olika träningsprogram.
Vi arbetar med deltagarnas egen vardag. Under workshopens gång mäter vi effekten av våra övningar.

*) Träningen har bl.a. används på några av våra mest kända idrottare som hjälpt dem att nå sitt mål: *OS guld*. (Tomas Gustavsson)

- KURSLÄNGD:** Totalt 30 timmar uppdelat på tio träffar med minst en veckas mellanrum.

INNEHÅLL:

- | | |
|-------------------------------|---|
| *Avstressning - Steg för steg | *Den nya livsstilen (en avstressad & bättre livsstil) |
| *Muskulär avslappning | *Avspänd effektivitet |
| *Mental avslappning | *Motivation & attityd |
| *Självbildsträning | *Framgångsfaktorer |
| *Målbildsträning | |
| *Mental styrketräning | |

I workshopen ingår bl.a. CD material för egen träning

RESULTAT:

Självvalda beteende förändringar, bryter negativa mönster, initierar förändring och skapar inspiration.
Ökat självförtroende, ändrad självbild, förstärkt självkänsla och självinsikt och livsglädje.

VÅR ROLL:

Att se till att förändringen kommer från deltagarna själva. Vår roll är att synliggöra och stötta deltagarna under hela förändringsprocessen genom coaching.
Lärarna är alla diplomerade stresscoacher genom Skandinaviska Ledarhögskolan under ledning av Lars-Erik Uneståhl och Fransisko Condro.



PROFESSIONELL TEAMWORK

Vad är värdet av ett sammansvetsat team ?

MÅLSÄTTNING: Att skapa en atmosfär där medarbetarna lär sig generera resultat istället för att "prata" om vad som kan göras.

SYFTE: Vi öppnar en miljö där medarbetarna skapar utmaningar som leder till handlingar och resultat. Detta i syfte att öka deltagarnas förmåga av effektivitet, tydlighet, kvalitet och kreativitet.

INNEHÅLL & DISPOSITION:

Vi arbetar med medarbetarnas dagliga verklighet, sätter mål för t.ex. servicegrad, effektivitet, handlingskraft, teamkänsla och ledarskap. Workshopen är intensiv, där varje medarbetare ges en möjlighet till självinsikt, m.a.o. att kunna se sig själv i olika situationer för lättare att se sig själv som en teammedlem. Kursledarens roll är att synliggöra verkligheten för att sedan coacha och vara katalysator till att medarbetarna, tillsammans, skall bli mer professionella i sitt sätt att agera internt och externt. Max 12 deltagare i varje grupp.

WORKSHOPENS LÄNGD:

Anpassas beroende på önskemål och innehåll.

ÄMNESOMRÅDEN:

Vi tar fram tydliga och mätbara mål
Vi skiljer på kundservice & kundslaveri
Vi skiljer inspiration och plikter
Vi skapar struktur för handling och resultat
Värdet av överenskommelser
Vi skiljer på teamarbete och grupparbete
Vi skiljer på att coacha och ta emot coaching
Ledarskap för de som inte är ledare

KURSEN VÄNDER SIG TILL:

Företag och organisationer där medarbetarna känner att de skulle kunna utträtta mer tillsammans mer saknar tiden.
Grupper där man är beroende av varandras kunskaper för att åstadkomma resultat

RESULTAT:

En plattform i vilken deltagarna lär sig generera "resultat" som hela teamet står för.
Lättare att acceptera olikheter
Enklare och tydligare kommunikation



CHANGE MANAGEMENT

Change Management syftar till att optimera effekten av en verksamhetsförändring. D.v.s. maximera skillnaden i prestation före och efter en förändring och minimera negativa effekter från gammalt arbetssätt till nytt.

Roadmap i en förändringsprocess:

Analys



Design



Genomförande såsom utbildning m.m.(t.ex projektledning, anpassat ledarskap etc.)



Slutliga förberedelser



Go Live



Uppföljning

PRODUKTER:

- Organisationsdesign
- Jobb design
- Utformning av kultur & belöningssystem
- Kommunikation
- Utbildning
- Stöd till ledning och coaching av mellanchefer
- Teambuilding / Teamwork
- Stöd vid omplacering

ROLLER I EN CHANGE PROCESS:

- Sponsorn - Makt att besluta
- Agenten - Ansvarar för genomförandet
- Målgruppen - Föremål för förändringen
- Advokaten - De som vill ha förändring men saknar makt att besluta

VÅR ROLL: Att se till att förändringen kommer från dem det berör och inte från en utomstående konsult. Vår roll är att synliggöra och stötta förändringsprocessen.



SWEDISH BUSINESS CREATORS AB

PRESETERA MED KRAFT, INSPIRATION OCH PROFESSIONALISM

- SYFTE:** Deltagarna skall förbättra sin presentationsförmåga genom att balansera sin presentationsteknik / stil med ökad trygghet i att vara "sig själva".
- UTBILDNINGENS LÄNGD:** 1 dag.
- KURSEN VÄNDER SIG TILL:** Personer som håller presentationer och/eller har ansvar för att framföra information.
- MÅL:** Att drastiskt öka deltagarnas naturliga förmåga att hålla proffsiga presentationer som ger resultat.
- INNEHÅLL & TIDSDISPOSITION:** *Workshopen är en intensiv, personlig upptäcktsresa i form av ett presentationsforum. Varje deltagare gör presentationer, får feedback direkt från gruppen bearbetar den och presenterar den igen. Kursledaren agerar som "coach" och "katalysator" som uppmuntrar deltagarna att frigöra deras egna naturliga krafter och resurser för att de själva lätt kunna skapa synliga och mätbara resultat.*



LEDARSKAPSUTBILDNING

- SYFTE:** Att bli mer professionell, tryggare och säkrare i rollen som chef/ledare/projektledare.
- Att stimulera & leda med ett kommunikativt ledarskap för att ta tillvara kreativitet och engagemang hos medarbetarna.
- MÅLSÄTTNING:** Anpassad till deltagarna
Instruerande
Coachande
Stödjande
Deltagande
- UTBILDNINGENS LÄNGD:** 3 – 10 dagar beroende på era önskemål om innehåll och omfattning.
- KURSEN VÄNDER SIG TILL:** Chefer/ledare/projektledare som har befintligt ansvar och vill utveckla sitt ledarskap, anpassa sin ledarstil till rådande konjunktur. Samt till dem som skall bli chef eller ledare.
- INNEHÅLL:**
- Olika ledarstilar
 - Egenskaper och utvecklingsnivå hos medarbetarna
 - Planering och effektivt tidsutnyttjande
 - Delegering
 - Möteskultur
 - Målformuleringar
 - Kroppens beteende
 - Motivation, kommunikation & teamarbete
 - Lyssnandet – Kritik
 - Problem & konflikthantering
 - Etik & moral
 - Förhandlingsteknik
 - Lärstilar ”En lärande organisation”
 - Effektivt beslutsfattande
 - Stödskraft – Drivkraft
 - Hinder & möjligheter
 - Utvecklingsamtal & uppföljning



Skapa respektfulla & lönsamma relationer ”Internt och Externt”

Upplägg och innehåll:

Del 1: Förväntningar på workshopen. Teamets åtagande !

- Syfte: Skapa handling i gruppen genom att förvandla deltagarnas frustrationer, önske-/klagomål och förväntningar till inspirerande och mätbara mål.
- Mål: Ta fram en inspirerande och mätbar lista på det gruppen vill åstadkomma under workshopen.

Del 2 Kundlojalitet

- Syfte: Öka effektiviteten vid varje träff genom att tillsammans identifiera, definiera och komma överens om ett tydligt och inspirerande mål. T.ex “Hur skapar vi kundlojalitet”
- Mål: En tydlig mätbar och gemensam definition av vad som kännetecknar målet för vårt företag/avdelning/grupp/team

Del 3 En professionell, lyhörd och trovärdig affärspartner

- Syfte: Tillsammans skall gruppen skapa, utveckla och komma överens om en definition av “Professionalism”
- Mål: En definition av professionalism som fungerar som en trygg, personlig plattform vilket inspirerar varje gruppmedlem till handling som leder till resultat

Del 4 Strukturen för service, handling och resultat

- Syfte: Komma överens om en effektiv struktur för hur vi serverar Kunden/medarbetaren, vid varje tillfälle, och öka tryggheten och lojaliteten
- Mål: En drastisk ökning av deltagarens förmåga att hantera varje medarbetar- / kundsamtal

Del 5 Service som skapar kundlojalitet

- Syfte: Öka effektiviteten i varje samtal och höja lojalitet för att öka förmågan att “generera service”.
- Mål: Gruppen skall komma överens om skillnaden mellan “service” och “slaveri”

Del 6 Resultat: Win / Win

- Syfte: Sammanfatta workshopen och sedan komma överens om hur gruppen kan fortsätta att träna.
- Mål: Varje deltagare lämnar kursen med verktyg, träning och inspiration för att kunna generera lojal och lönsamma relationer.



23 - 53

"En workshop för att förädla kommunikationen mellan yngre och äldre medarbetare"

- Målsättning:** Öka förmågan att lyssna aktivt, se möjligheter till samarbete och se vad som kan göras för att kunna ta tillvara kunskap och beteende som finns hos äldre och yngre medarbetare.
- Syfte:** Workshopen är en upptäcktsresa där vi kommer att träna förmågan att se sig själv i olika situationer. Detta i syfte att få en större självinsikt och kanske också större självkänsla. På så sätt skapas en plattform där man pratar om vad man kan göra istället för vad som är gjort. Vi tydliggör stödkraften och drivkraften för att nå ett gemensamt resultat.
- Upplägg:** En workshop med professionell coaching där vi går igenom vardagen med målet att öka gruppens effektivitet och glädje och samtidigt bli tryggare och säkrare i relationen med kunder, leverantörer och medarbetare. Vi arbetar både med individuell- och gruppcoaching.
- Kurslängd:** En anpassad workshop. Uppföljning ca 1 månad efteråt.
Maximalt 12 deltagare per workshop
- Innehåll:** Fastställa egna och gemensamma mål
Att identifiera och definiera respekt och lojalitet
Genomgång av olika kommunikationsverktyg
Vad är professionell service?
Skapa struktur för service, handling och resultat
Skillnad mellan service och slaveri
Hur vi ökar vår lyhördhet och trovärdighet
Värdet av att komma överens
Sammanfattning och hur vi går vidare
- Målgrupp:** Företag som har äldre medarbetare och vill tillvarata dessas kunskap samt de yngres nyfikenhet för att uppnå effektivare kommunikation. De som vill skapa Win/Win relationer och bli sedda som professionella medarbetare.
- Resultat:** Effektivare kommunikation
Ser mer vad som kan göras istället för vad som är gjort
Ökad förmåga att lyssna aktivt.
En bredare förståelse för teamsynergi



Introduktionsutbildning

eller

" How to make newcomers quickstarters "

Har ni funderat över ungefär hur lång tid det tar för en nyanställd att komma in i företagets sätt att arbeta. Vi lägger upp en utbildningsplan som inspirerar den nyanställda att vilja veta mer . Detta oberoende av vilka kunskaper som de har med sig.

MÅL:

- Effektiv och trevligt omhändertagande av nyanställda
- Make newcomers quickstarters
- Nya medarbetare som snabbare blir produktiva
- Bry sig om
- Förmedla känsla av VIP
- Skapa egen gruppidentitet
- Kulturförstärkande effekter
- Bättre samarbete inom företaget

INNEHÅLL:

- Mål & strategi
- Utbildningen i korta drag
- Ämnesområden
- Case
- Schema

STRATEGI:

Effektivisera starten i företaget och ge deltagarna en bred bas med möjlighet till kompetensutveckling och fördjupning

**UTBILDNINGEN
I KORTA DRAG:**

En sammanhängande utbildning där ett verkligt case går som en röd tråd för att ge inblick i organisation, språk, metoder och kompetensområden.



SWEDISH BUSINESS CREATORS AB

”Jag företagare”

En hård och mjuk starta eget kurs

- Mål:** Att deltagarna är mycket väl insatta i alla de olika ämnen som krävs för att starta och driva ett framgångsrikt företag.
- Syfte:** Att du ge insikt och förädlar deltagarnas kompetens och professionalism i att arbeta och utveckla sig som egen företagare.
- Bakgrund:** Det finns många ”starta eget” kurser, men få som arbetar med den individuella sidan där både coaching och mentorskap ingår. Resan från idé till uppföljning av uppstartad verksamhet kan ibland vara lång och snårig där vi erbjuder ett smörgåsbord av ett stort antal ämnen hårda och mjuka. Detta är en kurs och workshop som skall coacha deltagaren från tanke att vara en entreprenör tills företaget går igång.
- Upplägg:** Kursen är en intensiv upptäcktsresa genom alla moment och processor som har att göra med att starta och driva och utveckla ett företag. Kursen kommer vara en blandning av klassrum utbildning, individuell coaching och själv gående projektarbete. Kursen brukar sträcker sig från 4 veckor till 9 månader.
- Innehåll:**
- HARD SKILLS:** Formalia: företagsformer, skatter m.m. Affärsplanen, Administration, Marknadsföring, Presentationsteknik, Bokföring, Att skapa personliga nätverk, Cash Management, Budget, Att skriva offerter, Juridik, Försäkringar, Projektarbete (olika projektformer), Affärer med andra länder.
- SOFT SKILLS:**
Att lära sig sälja sin kompetens, Självförtroende i hela rollen som företagare från införsäljning via genomförande och avslut, Personligakvalifikationer, Försäljning, Hur skapa respektfulla och lönsamma relationer, Service, Aktivt lyssnande, Lyhördhet – Trovärdighet, Mål och visioner, Relationer i projektarbetet, Coaching (att ge och ta emot) och Stresshantering
- Resultat:** När kursen är avslutad kommer deltagaren att uppleva följande:
- **Ökad självförtroende:** I den nya roll som entreprenör och egen konsult.
 - **Ett rivstart:** i det nya företaget.
 - **Förbättrad ledarskapsförmåga:** både med dina kunder och medarbetare.
 - **Ökad chans för framgång:** genom att förvandla problem till möjligheter.
 - **Bättre livskvalitet:** genom att lära få mer betalt för det du är bra på.
- Vår erfarenhet**
- Hjälpt till vid minst 700 företagsetableringar.
 - Arbetat med Starta & Driva Eget åt arbetsförmedlingar, banker, kommuner, Svenska Kyrkan och ett antal EU och andra arbetsmarknadspolitiska projekt



SWEDISH BUSINESS CREATORS AB

"Öka din försäljningsförmåga"

Grundkurs i Win/Win Försäljning

Workshopen vänder sig till dem som tänker starta eller nyss har startat eget företag. Inga förkunskaper krävs.

Syfte:

Att bli tryggare och säkrare i relationen med kunder, leverantörer och medarbetare. Att se på sig själv (utifrån) hur man betar sig i olika situationer

Upplägg:

En kurs där deltagarna aktivt medverkar. Totalt 24 timmar fördelat på sju träffar under två månader

Antagningsform:

Deltagarna skall ha fyllt i ett frågeformulär innan kurs start, detta för att vi skall anpassa innehållet till deltagarna. Vi tar telefonkontakt med deltagarna innan kursen för att de skall vara 100% motiverade vid kursstart
Max antal deltagare vid varje kurs är 12 st.

Innehåll:

Att försäljning bygger på relationer. Hur skapar jag relationer?
Försäljningscykeln: Vad är det och hur använder jag den?
Hur skapar jag kundlojalitet?
Hur hanterar jag "Kanske", ... "Det låter bra men"... från en kund ?
Värdet av att komma överens
Kommunikation genom lyhördhet
Hur mäter jag resultatet av mina försäljningsinsatser?
Professionalism: Att se vad som saknas.

Utbildningen är praktiskt inriktad och kan användas omgående.

Kursens bakgrund:

Vid uppföljning av de som startat eget företag såg vi behovet av att se på sig själv i olika säljsituationer för att se vad som saknas för att skapa en bättre och mer professionell relation med kunder och leverantörer.



SWEDISH BUSINESS CREATORS AB

PROJEKTUTBILDNING

Projekt karaktäriseras av att kompetens och resurser samlas för att nå ett bestämt mål/resultat vid en bestämd tidpunkt.

SYFTE: Att ge deltagarna övergripande kunskap i och förståelse för projektarbete och därigenom förbättra förutsättningarna att jobba i projekt som fast anställd, projektanställd eller konsult.

KURSAVSNITT:

- Samspelet projekt ↔ linje
- Introduktion till projektarbete
- Projektfaser
- Kommunikation
- Projektledning
- Kvalitetssäkring
- Förändringshantering

INNEHÅLL:

- Basfakta
- Idé och mål
- Leveranser och godkännande
- Organisation
- Tidplan och resursbehov
- Arbetsformer
- Risker
- Ekonomi



SWEDISH BUSINESS CREATORS AB

Practicing Cross Cultural Understanding

Goal:

To increase business and profits by drastically reducing the time needed to create sustainable agreements based upon mutual understanding.

Target group:

This training is focused upon two primary groups of participants.

- People in a position to: start projects, create business or inspire others to start or create businesses or projects.
- People already in a project looking to streamline their decision process to make quicker, more sustainable and inspiring agreements

Purpose:

Each participant will learn and practice with tools and methods that increase their ability to listen with all their senses then respond with clear, understandable messages quicker, easier and produce greater effect.

Background:

When dealing with other cultures, listening to and focusing on the words of your conversation is usually enough to “know” what is being said, but how often do you “understand” each other *enough* to create the desired action and result? This training is designed to take each participant to a deeper level of communication where cultures disappear and where agreements are made at a more basic, responsible and human level.

Structure:

The training is available in three separate formats:

- Seminars: A two hour format designed to inspire the participants to explore and identify cultural differences and get a taste of how to read the body language present in conversations and agreements.
- Mini workshops: A full day, hands-on workshop where participants practice identifying, understanding and solving specific types of situations that occur in their daily work. Participants are encouraged to take with them specific situations that are or have occurred at their job.
- Workshop series: A four one half day series of workshops held over approximately one month, where each participant learns to practically apply tools and methods learned in the workshop out in the field. Each experience is then brought back to the next workshop to be discussed, learned from, improved and tested again. Each participant contributes to the other participants thereby enhancing this process for all.



Några av våra uppdrag

IHM

- Förädling av kommunikation för att nå bättre resultat i projektarbete.

Resultat: Pris som bästa projektarbete samt individuella priser till våra deltagare

Acando

- Tagit fram en introduktionsutbildning för nyanställda i syfte "To make newcomers, quickstarters".

Resultat: Nyanställda blev produktivare snabbare

- Guidelines för att ta hand om övertaliga och svårplacerade medarbetare.

Resultat: Chefer har haft lättare att ta hand om egen personal

- Workshops i att skapa respektfulla och lönsamma relationer

Resultat: Bl.a. Att få en grupp tekniker att bidra mer i projektarbetena

- Utbildningar i presentationsteknik

Resultat: Effektivare presentationer där deltagarna varit sig själva

SEB Merchant Banking

- Workshop för 30 st Merchant bankers med att skapa respektfulla och lönsamma relationer internt och externt

Resultat: Snabbare beslutstid, bättre team-känsla och ökad professionalism.

Brussels Airlines

- Förhandlingsteknik

Resultat: Varje deltagare fick användbara verktyg för att öka försäljningen mer effektivt och med en större självsäkerhet

Googol Business Navigator

- Förädla kundrelationerna

Resultat: "Genom att öka förståelsen för den värdegrund som kundrelationer är uppbyggda kring, kan stort strategisk värde skapas"

Socialkontoret i Flemingsberg

- Skapa ett team av en grupp i syfte att bli effektivare och utnyttja varandras kunskaper och personligheter.

Resultat: Rollmodell för Socialkontor i Sthlm: s Län

Medborgarskolan (Saga projektet)

- Att få långtidsarbetslösa ut i arbete eller praktik.

Resultat: Lyckades att få ut 15 av 17 deltagare i arbete el praktik

Telia Kompetens

- Förädla egna lärares presentationsförmåga

Resultat: "En helt ny dimension i ett ämne som vi själva undervisat i under tiolet år

Tillskärarakademin

- Starta Eget kurs inkl. försäljning och företagsekonomi

Resultat: Några kläddesigners har startat eget företag

Länsarbetsnämnden

- Kurser och workshops i bl.a. Starta Eget, Bokföring, Relation och Kommunikation, Hur agera mer professionellt vid en anställningsintervju, Hinder och möjligheter

Resultat: ca. 700 personer startat eget företag