



Bengt Gejrot



Vill du utveckla dina medarbetares affärsmannaskap? Vill du öka effektiviteten i nyförsäljningen? Behöver er säljorganisation utvecklas? Då ska du anlita Bengt Gejrot som är en av Nordens mest erfarna utbildare. Bengt arbetar med säljutveckling både i Sverige och internationellt.

Bengt Gejrot är en resultatorienterad konsult som har föreläst och arbetat i mer än 30 länder över hela världen. Mångårig erfarenhet, stor kunskap inom försäljning och mycket energi har lett till framgångsrika utvecklingsprojekt. Bengt är föreläsaren som ger åhörarna en fartfylld föreläsning som både manar till eftertanke och inspirerar till förändring. Idag är han både populärare och mer resultatskapande än någonsin.

Exempel på Bengts framgångsrika uppdrag är Pitney Bowes och World Courier. I Pitney Bowesuppdraget samarbetade fem föreläsare från EQP under Bengts ledning i ett nordiskt säljutvecklingsprojekt. Beträffande World Courier har Bengt bidragit till att utveckla företagets globala säljprocess på fem kontinenter.

*”Säljutbildningar är värdelösa
om de inte skapar resultat”*



Bengt som utbildare

Att säkerställa att utbildningsinsatserna verkligen ger resultat är Bengt främsta styrka. Första frågan från Bengt är: ”Hur säkerställer vi att utbildningen skapar beteendeförändringar och bestående resultat?” Bengt ligger bakom flera framgångsrika utvecklingsprojekt inom försäljningsområdet, som exempelvis ”Framgång stavas förtroende” och ”Renovera din säljprocess”. Bengts pedagogik bygger på humor, tempo och massor med praktiska exempel som verkligen aktiverar alla deltagare.

Bengts erfarenheter

I mer än 25 år har Bengt arbetat med försäljning, varav drygt 15 år som ledare. Bland annat som VD Poolia Rekrytering och styrelseordförande på High Performance Systems. Bengt har egen erfarenhet från flera branscher såsom hotell, IT, bemanning och utbildning. Bengt har även en MBA från Washington State University och utbildar på engelska med samma tempo och energi som på svenska. Bengt är även författare till boken ”Att sälja kunskap och förtroende”.

Se film med Bengt



”Med en blandning av allvar och humor förmedlade Bengt sin kunskap om försäljning för ca 250 vetgiriga Golftränare. Bengts förmåga att exemplifiera utifrån deltagarnas verksamhet kommer att skapa ett tydligt avtryck i det dagliga arbetet”

*Joban Hampf Vice Managing Director
Professional Golfers' Association of Sweden*

Områden Affärsmannaskap, försäljning, säljledning, säljträning, Key Account Management, DISC-analyser

Uppdrag Bengt tar uppdrag som föreläsare, utbildare, coach och säljutvecklingskonsult

Språk Svenska och engelska

Böcker ”Att sälja kunskap och förtroende - öka din förmåga att bygga starka relationer”, EQP Förlag 2012

Kontakt Telefon 018-34 92 80 eller e-post info@eqp.se

