



Magnus Johansson



Har du personal som är ovana i en säljroll men ändå behöver sälja? Har du vana säljare som behöver mer motivation? Behöver alla dina medarbetare bli mer kundinriktade eller affärsmässiga? Då skall du anlita Magnus Johansson till din kick-off eller utbildning.

Med sin jordnära framtoning, stora lyhördhet och brinnande entusiasm får Magnus alla medarbetare att engagera sig för större kundnöjdhet och ökad försäljning. Magnus är expert på att motivera enskilda individer så att de maximerar sina resultat. Magnus brinner för att få alla medarbetare att bli mer kund- och affärsinriktade. Oavsett om publiken är entreprenörer, konsulter, tekniker, säljare eller andra medarbetare föreläser Magnus med humor och brinnande entusiasm om de drivkrafter som påverkar vår motivation och kommunikation i arbetslivet. Magnus har en unik förmåga att få alla i gruppen att samarbeta för att uppnå större kundnöjdhet och fler affärer.

Se film med Magnus



”Magnus Johansson höll den bästa säljutbildning jag varit på under min 30-åriga karriär som säljare och säljchef!”

*Leif Hellgren
Sales manager, Trafikverket ICT*

”Vill du öka din försäljning?”



Magnus som utbildare

Magnus har själv gjort resan från introvert tekniker till toppsäljare. Han har förmågan att se och utveckla alltifrån den enskilde individens styrkor till stora komplexa affärsprocesser. Han skräddarsyr sitt budskap för att passa varje kund. Med brinnande entusiasm, stor lyhördhet och effektiv träning har Magnus genomfört utbildningar som verkligen skapat resultat.

Magnus erfarenheter

Magnus är en mycket erfaren föreläsare och utbildare med uppdrag i över 500 organisationer på meritlistan. Han har inom sina ämnesområden skrivit flera böcker, ett 50-tal artiklar och driver en egen podcast med över 10 000 lyssnare. Han har utvecklat ett antal egna utvecklingsprogram såsom ”Säljfokus – skapa resultat i ditt företag” och ”Den framgångsrika konsulten”. Magnus har även 20 års sälj- och ledarskaps erfarenhet. Magnus är idag en av de främsta föreläsarna inom områdena motivation, kommunikation, affärsmannaskap och försäljning för icke säljare.

Områden Affärsmannaskap, motivation, försäljning, kommunikation

Uppdrag Magnus tar uppdrag som föreläsare och utbildare

Språk Svenska

Böcker ”Myror kan fånga elefanter - en bok om hur alla kan få fler och större kunder”, EQP Förlag 2012

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

