

CV för Birgitta Olofson, SteP Education AB



www.stepeducation.se
olofson@stepeducation.se
070 208 67 88
St Lars Väg 44 A, 222 70 Lund

VAD kan jag? Mina kärnområden



Utbildning & pedagogik

Min roll på SteP Education är framförallt **rådgivarens**, och mitt signum är **långsiktigt samarbete och ömsesidigt förtroende!** Under mer än 16 år har jag arbetat med utbildning & pedagogik. Före SteP Education, på EFL som programansvarig för EFLs styrelseprogram. Under dessa år har jag designat alla typer av utbildningsprogram, alltifrån styrelseutbildningar och längre strategiprogram för ledningsgrupper till kortare seminier inom en mängd områden. Jag arbetar med beslutsfattare på företag som Landernäs Marmor, MiL Institute & Vismakoncernen. Några tidigare arbetsplatser är ISL, Tele2 och Hesselman AB. Min examen kommer från Växjö universitet och Pforzheim Fachhochschule.

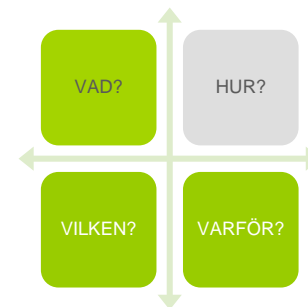
Styrelsefrågor, nätverk & verksamhetsstyrning

Min kärnkompetens utvecklas allt mer mot styrelsefrågor och verksamhetsstyrning. Styrelsen är en viktig del av företagets bolagsstyrning. Eftersom trenden går allt mer mot ett aktivt styrelsearbete, där styrelsen spelar en större roll i företagets strategiska arbete är det en viktig faktor när man planerar större utbildningsinsatser både för styrelse och ledning. Under mina år som programansvarig för EFLs styrelseprogram vet jag vad effektivt styrelsearbete och effektiv bolagsstyrning innebär. Sedan 2011 är jag regional projektledare för Styrelsekraft i Malmö och i Växjö med ägare, styrelseledamöter och VD:ar. Vikten av att underhålla sitt nätverk kan aldrig nog betonas.

Försäljning, med fokus på b2b

Många talar om personlig marknadsföring – jag talar om personlig försäljning. Under alla mina yrkesverksamma år har jag varit och är en stolt säljare. Att verkligen kunna b2b är ett hantverk! Det gäller att behandla sina kunder olika och *verkligt* förstå vad kunden behöver. Jag talar om genuin nyfikenhet och att ha kunskap om företags verksamheter och jag talar om att – lyssna!

HUR delar jag med mig?

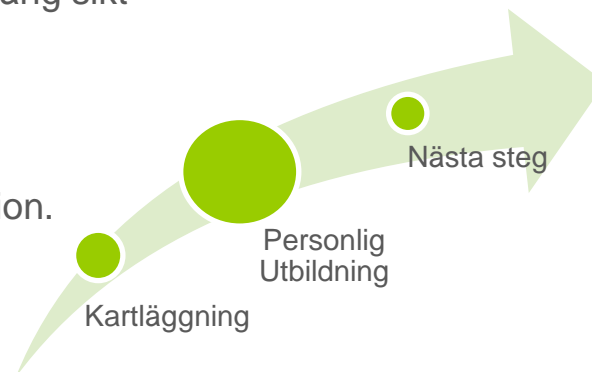


Utför Rådgivning; både individuell samt inför större utbildningsinvesteringar

- Personlig stegrådgivning samt analys inför ett kommande VD-uppdrag (Medelstort IT-bolag)
- Analys & rådgivning inför en större utbildningsinsats (Lantmännen Lantbruk)
- Ett femtiotal rådgivningar vad gäller utbildning på kort och lång sikt

Skapar utbildningar med utbildare från flera nätverk

Säg mig vilket ditt nästa steg är och jag kan hjälpa dig skapa en unik strategisk utbildning *bara* för dig och/eller din organisation. (Ex VD-utbildningar; Farina AB, Braathens Technical)



Genomför Föredrag (några exempel)

- Vad innebär effektivt styrelsearbete? (Föredrag för chefer Skåneakademier,)
- Vad innebär personlig försäljning (b2b) och hur ser säljprocessen ut? (Föredrag för LTH)
- Behandla dina kunder olika och stilväxla (Utbildning för sista års studenter på LTH, MiL)
- Tid för "Svårt och roligt" (Strategisk workshop för ledningsgruppen på Farina AB)
- Tid att reflektera om tid (Utbildning för EFL, Farina och Almi)
- Personlig försäljning (Utbildning för de anställda på MiL)
- JAG ledarskap och vad innebär greytogreen?

VILKEN är affärsnyttan?



Affärsnytta går att räkna på

Det finns tre syften med att genomföra en utbildning. En del söker inspiration. Andra förnöjelse. De flesta företagsledare söker **affärsnytta**. En utbildning med konkret affärsnytta kan man alltid räkna hem. För mig är det en hederssak att kunna visa på affärsnyttan för varje uppdrag.

Mitt arbetssätt

- Utgå från verksamhetsidén och ägarintentionerna
- Ställ frågan **Varför**; och ta tid till *den* diskussionen för att spara tid
- Vilken är målsättningen – inte bara på kort sikt utan även på lång sikt
- Skapa en överblick genom en kartläggning, så att alla har samma bild
- *Sedan* kan man tillsammans fundera på HUR. Då är det en utmaning att inte tänka precis som alla andra och använda en **grön** pedagogik och en **grön kreativ tråd** snarare än en röd.

Vad är nyttan med individuellt anpassade utbildningar?

Utbildningen blir extremt tidseffektiv och anpassad efter uppdraget. Du fokuserar snabbare och känner en större säkerhet i dina beslut. Är du dessutom ensam på utbildningen och ställa precis de frågor du vill ha svar på och anpassningen till din arbetssituation blir ytterst konkret.

Nyttan av att se utbildning och kompetensutveckling som en investering

Om det finns ett bra underlag, en rapport med en kartläggning som ger ett nuläge, då kan styrelse och/ eller ledning fatta beslut på fakta, inte bara känsla. Det skapar en angelägenhet om *varför investeringen behöver göras*.

VARFÖR har kunderna valt mig?



Förtroende är en viktig nyckel

”Det är en sak att få fram en utbildning eller nätverksträff och köra igång den med rätt upplägg. Birgitta har även förmågan att tänka i nya banor och hitta nya sätt att inspirera. Framförallt har hon en förmåga att se vilka föreläsare och som passar för det tänkta uppdraget. Ett gemensamt förtroende och i viss mån även personkemi är mycket viktigt för att deltagarna ska ta till sig utbildningen och verkligen reflektera.” Karin Wehlin delägare och VD för Bo Mill

Grön kreativ tråd

”Birgitta har arbetat i många år på EFL och jag är glad över möjligheten att ha henne som samarbetspartner till EFL. Birgitta är en person som arbetar över alla gränser och får därigenom kontakter som kommer kunden till nytta. På EFL har vi använt henne när vi vill tänka i nya banor och framförallt hitta kreativa lösningar” Pia Sander, VD EFL

Behandlar mina kunder olika

”När jag träffar en kund så är jag fortfarande genuint nyfiken på personen i fråga och dennes uppdrag. Jag vill veta hur verksamheten ser ut och vilka utmaningar som företaget står inför. På det sättet skapar jag mig en förståelse för hur verkligheten ser ut och kan på det sättet anpassa upplägget av föreläsningen, utbildningen eller rådgivningen till den. Min målsättning är alltid att förenkla. Därför utmanar jag alltid mina kunder att välja bort och fokusera.” Birgitta Olofson, SteP Education AB