

# Great Minds *Don't* Think Alike



Chefsnätverksgrupp: **Försäljningschef**  
Nätverk för nytänkande ledare

**Leaders Alliance**

# Vårt syfte är ditt ROI



Leaders Alliance är kontinuerlig ledarutveckling med ett tydligt syfte: **ROI**  
*Det är inte en förmån utan en investering med konkret affärsnytta.*

## Mitt löfte till dig som medlem:

Du kommer inte alltid att vara den smartaste i rummet – men kommer snart att få perspektiv som hjälper dig att fatta *smartare beslut*. Det innebär individuell utveckling för dig, utväxling på din investerade tid och konkret värde för bolaget.

Jag har spelat in en kort film till dig som visar hur vi tänker och varför Leaders Alliance är en bra investering i din tid:

[FILM: Hur vi skapar ROI för dig och ditt företag →](#)

– Carl-Johan Marköö, VD & Grundare

65 Medlems- NPS ◇ 4,7/5 i snittbetyg senaste 3 åren ◇ 500 medlemmar ◇ 25 rollspecifika nätverksgrupper

## Vad skiljer er från andra nätverk?

Vi utgår från ditt ROI medan andra nätverk börjar med det sociala. Så länge värdet är tydligt kommer relationer och utbyte automatiskt. Därför är ROI vårt fokus – och anledningen till att våra medlemmar stannar år efter år.

## Har vi tid för detta?

Tidsåtgången är i snitt 2,6 timmar per månad, vilket alla hinner om viljan finns. Precis som träning ger det avkastning när det prioriteras. Vill ni ligga i framkant, utvecklas och få resultat behöver tiden avsättas. *Annars behöver ni oss ännu mer.*

## Är det värt investeringen?

Ja. En löpande ledarutbildning i ett format som faktiskt fungerar. Kostnaden är cirka 2,5% av medianlönen och gör dig till en mer motiverad ledare som fattar bättre beslut. ROI:et överstiger investeringen med råge.

# Rätt förutsättningar för ditt ROI

Din tid är din mest värdefulla resurs. Vår metod är utformad för att skapa ett konkret värde tillbaka till din organisation, ditt team och dig själv som ledare.

Med 25 olika nätverksgrupper skapar vi flexibilitet att matcha dig rätt, både initialt och över tid, i takt med att din roll och dina behov utvecklas.



**DITT ROI = VÅRT WHY**

*"Det är en synnerligen senior grupp med enormt mycket kunskap. Vi har sedan dag 1 varit väldigt transparenta med interna utmaningar och även att dela med sig av framgångar."*

- Calle Medin, Husqvarna. Medlem år 3

*"Öppenheten i gruppen är härlig, alla delar verkligen sina åsikter, best practices samt vi delar olika medlemscase som är mycket givande. Vi har ju såklart två väldigt duktiga facilitatorer som leder vår grupp med bravur. Buddy-samtalen som vi har mellan våra träffar är också mycket givande med bra och öppna diskussioner."*

- Anette McCarthy, Fortum. Medlem år 4

# Året med Leaders Alliance

Under nätverksåret ses gruppen på fem träffar löpande över 12 månader, där datumen sätts gemensamt av medlemmarna för att på bästa sätt passa allas kalendrar.

Utöver gruppens egna träffar får du även tillgång till cirka 15–20 gruppöverskridande event per år, exempelvis månadsluncher, givande föreläsningar, kulturevent och idrottsevenemang. I medlemskapet ingår även vårt största ledarskapsevent "Destination Unknown".

**Kickoff Ledarskapsutveckling  
& extern expert**



Buddyträff



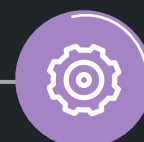
**Träff 2 Deltagarcase & tema 1**

Buddyträff



**Träff 3 Deltagarcase & tema 2**

Buddyträff



**Träff 4 Extern expert & tema 3**

Buddyträff



**Träff 5 Deltagarcase & tema 4**

År 2



Kompetensintyg

# Utmaningar och temaförslag

Varje år presenterar gruppens facilitator förslag på teman baserat på medlemmarnas gemensamma utmaningar.

Medlemmarna väljer sedan vilka teman de vill diskutera under året. Exempel ser du här.



## 1. Säljstrategi och lönsamhet

- Fokus på rätt affärer – lönsamhet vs volym.
- Hur säkerställer vi ett strategiskt försäljningsarbete?
- Modet att prioritera och välja bort.

**Mål:** Stärka arbetssätt för att driva lönsamma affärer och tydligare prioriteringar.

## 3. Kundrelationer och erbjudande

- Från transaktion till partnerskap med kunden.
- Hur utvecklar vi vårt erbjudande för ökad affär?
- Produkt vs tjänst – nya möjligheter till expansion.

**Mål:** Få nya angreppssätt för att stärka kundrelationer och driva tillväxt.

## 2. Säljorganisation och team

- Från individuella prestationer till starka team.
- Hur bygger vi en kultur som driver samarbete och resultat?
- Struktur för coaching, uppföljning och utveckling.

**Mål:** Utveckla organisationen för att skapa större engagemang och bättre prestation i teamet

## 4. AI och framtidens försäljning

- AI som stöd i kundresa och säljprocess.
- Hur använder vi AI för att skapa affärsnytta i praktiken?
- Att ta nästa steg från insikt till användning.

**Mål:** Få med dig insikter och actions för att använda AI i försäljningen.

# Ta nästa steg

För en djupare inblick i nätverksgruppen är nästa steg ett digitalt möte med oss.

Syftet med mötet är att utifrån din roll och dina aktuella utmaningar utforska hur gruppen kan vara relevant för dig och hur vi kan ge dig konkret värde. I mötet presenteras gruppens medlemmar och vilka teman som står i fokus just nu.

Kontakta oss direkt eller lämna en intresseanmälan så ringer vi upp dig.

[Klicka här för nästa steg →](#)

**Ett axplock av medlemsföretag från våra 500 medlemmar.**

**H&M**

 Spotify®

**ICA**

 **SCANIA**

**SJ**

 **SANDVIK**

 **Arla**

*Coca-Cola*

**ATG**

 **CANCERFONDEN**

**SAAB**

 **Husqvarna**

**S|E|B**

**CGI**

**NCC**