



8 SNABBA FRÅN HELENA STÅHL:

1. Jag har sett till att bli riktigt duktig på det jag gör. Det jag kan - DET ska jag vara bäst på!
2. Allt som jag inte kan delegerar jag till andra som är mycket bättre än jag.
3. Vi ligger alltid steget före våra kunder. Jag läser massor med forskning och undersökningar, reser mycket och talar med många.
4. Vi vågar tacka nej. Vi tar inte vilka uppdrag som helst - bara de som är lika engagerade för att utvecklas som vi är.
5. Vi bevakar inte konkurrenter - istället bjuder vi in till samarbete och är generösa med vår kunskap.
6. Jag tar hand om våra anställda och ger dem uppdrag som de kan växa och utvecklas inom.
7. Vi mäter allt! Ett tecken på att vi lyckas är att våra kunder lyckas och kan mäta det.
8. Mitt personliga mål är inte bara god lönsamhet. Jag vill att mina barn ska vara stolta över mig - som människa.

Näringslivets Michelle Obama!

Med sin dedikation och tro på människans kraft till förändring förs tankarna osökt till Michelle Obama: en stark förebild och världsmedborgare. På samma sätt lyckas Helena Ståhl förena yrkes- och familjeliv.

Att våga gå sin egen väg & bryta normer är ovanligt i dagens affärsvärld. Vägen till framgång kan se olika ut, liksom sättet att mäta framgång. Skulle fler entreprenörer lyckas om de vågade satsa på sin dröm, utan hänsyn till normer och oskrivna regler?

Ledarskapsutveckling med garanterad ROI och mätbar måluppfyllelse är precis vad Ståhl & Partners skapat i 20 år. Genom sitt djupgående engagemang i människorna de möter blir det omöjliga möjligt för både företag och individer världen över. Alla verktyg som används i utbildningarna är unika för Ståhl & Partners och skräddarsys för varje kund. I princip 100% når sina mål efter att de genomgått den egendesignade 7-stegsprocessen. Lovorden om de pedagogiska och engagerade metoderna känner inga gränser. Helena Ståhl, grundare och tränare, berättar om hur de lyckats genom att använda sin inre moraliska kompass snarare än vedertagna normer.

- När jag startade mitt bolag för 20 år sedan så funderade jag mycket på hur jag skulle

mäta framgång. Jag ville göra skillnad för de människor jag är med; familj, vänner och kunder. Inte bara vara finansiellt rik, berömd eller vinna priser. För att lyckas med det behöver jag leva ett liv jag trivs med. Så jag bestämde mig för att mäta framgång genom en work-life-balance metod.

Och Helena lyckades! Att bryta konventioner och helt enkelt bestämma en egen definition av framgång är ett första steg, säger Helena Ståhl, VD på Ståhl & Partners.

Tron på människors godhet och förmågan att vara rak och tydlig är en ledstjärna som präglar verksamheten. Kunderna upplever det som en generositet utöver det vanliga och en oändlig vilja att verkligen förändra, att göra skillnad. Helena drivs av en stark övertygelse om människans förmåga till utveckling och har det som grund för affärens.

- Jag tror inte att en person kan förändra allt men att ALLA kan göra något för någon och om vi alla gjorde det skulle vår värld se annorlunda ut, avslutar hon.

”PAY IT FORWARD”:

I min värld, där kompetens är en tydlig konkurrensfördel, har Helena Ståhl ALLTID delat med sig av alla sina verktyg generöst utan förbehåll. Hennes metod går ut på att kunskap och kompetens ska delas. Att framtiden kommer att bli transparent och att de som delar vinner och de som håller på sitt förlorar är slående för hennes sätt att tänka.

Helena och S&P ser världen annorlunda: De utgår från att skapa något gott, en person och ett företag i taget. De gör det genom att utmana med syfte att utveckla och göra bättre. Inte provocera. De lär oss att bli 'ASSERTIVE.'

Maria Lagerstam, Nordisk HR Direktör McDonalds

”HA 100% ENGAGEMANG + 0% PRESTIGE:

Ståhl & Partners kombinerar en holistisk syn med tydliga och mätbara KPI:er och ROI så vi som kund kan mäta utfallet på vår investering i träning och utveckling. Jag arbetar över hela Europa och påstår att det är högst ovanligt och väldigt innovativt! De olika tränarna från Ståhl & Partners adderar värde till oss som kund på olika sätt och Helena är 100 % engagerad i varje uppdrag utan prestige och ändå är hon en auktoritet och föredöme som andra vill arbeta med och för: Ett modernt och framåtriktat sätt att leda ett företag på."

Michael Lugez, General Manager Sweden for BMS

”SÄLJ INTE STANDARDLÖSNINGAR:

När vi kommer in på ett nytt uppdrag har Helena redan hållit kontakten med kunden länge. Hon förstår kundens behov direkt och skapar innovativt en lösning som varken kunden själv eller konkurrenter kan tillhandahålla. Helenas förmåga att skräddarsy ett koncept utifrån kundens behov är makalöst."

Fredrik Dolk, Ståhl & Partners tränare och skådespelare

”REKRYTERA BARA DE BÄSTA:

Ståhl & Partners arbetar på ett nytt och innovativt sätt som jag inte gjort i någon av mina tidigare anställningar i mer traditionella företag. Hon rekryterar de bästa i olika områden och kan på det sättet ta sig an stora uppdrag som annars bara jättar på marknaden kan göra. När vi skulle börja vårt samarbete sa Helena: 'Vi gör en jobbresa tillsammans så ser vi om vi trivs och fungerar ihop'. En genial idé att rekrytera på!"

Kerstin Wallentin, f.d avdelningschef kommunikation på Systembolaget som nu arbetar som tränare på Ståhl & Partners



”VAR FÖRE ALLA ANDRA:

Definitionen av innovation för mig är att ligga steget före och Ståhl & Partners ligger ALLTID steget före! Helena utvecklar hela tiden affärsmodellen för att den ska passa den framtida marknaden. T.ex. utvecklade hon en vlogg för att marknadsföra Ståhl & Partners istället för ett reklamutskick. Hon har ett ENORMT nätverk av människor i olika åldrar, bakgrund, yrken och kulturer. Dessutom är hon mentor till många ungdomar och barn med ett genuint intresse för hur unga tänker. Kanske är det därför Helena inte åldras!"

Malin Persson, CEO för Adecco

”VAR MODIG!:

Ståhl & Partners bryter allt vad "klassisk" företagsamhet är. Genom täta relationer och ett modernt tillvägagångssätt skapas affärer som nästan känns omöjliga. Att slå sig in i en mansdominerad värld och skapa förutsättningar för sig själv påvisar en extremt stark och innovativ produkt, där kunderna blir mycket nöjda och vill ha mer hjälp. Helena är en stark och karismatisk världsmedborgare som uppfyller, tror det eller ej, allt hon utlovar. Helena bryter ny mark och utmanar den konventionella företagsvärlden."

Markus Lindqvist, Redovisningschef S&P



”OMGRUPPERA VID KRIS:

Vår mamma har en stor förmåga att snabbt ställa om när det behövs. Nu i och med den rådande krisen med Covid-19 är det inget snack om att avbryta något. Istället omgrupperar hon och förändrar efter läget. Nu gör hon tex om alla träningar till ett digitalt format. Hon utvecklar nya koncept som kunder kommer behöva i snar framtid för att få upp produktion, motivation & lönsamhet. Hanna och Fanny, Helens döttrar

FAKTA OM STÅHL & PARTNERS:

- Levererar skräddarsydda utbildningar för nyckelpersoner på företag i hela världen.
- Arbetar i processer över tid och mäter "Return On Investment".
- Samarbeten med företag som bl.a Sandvik, NASDAQ, Nordic Choice, ICA, Försvaret är i snitt 4-5 år
- Har idag kunder i över 20 länder.

STAHL & PARTNERS

www.helenastahl.com