

INTYG

HARKANWAL SINGH

har idag genomgått Sällmas utbildning:

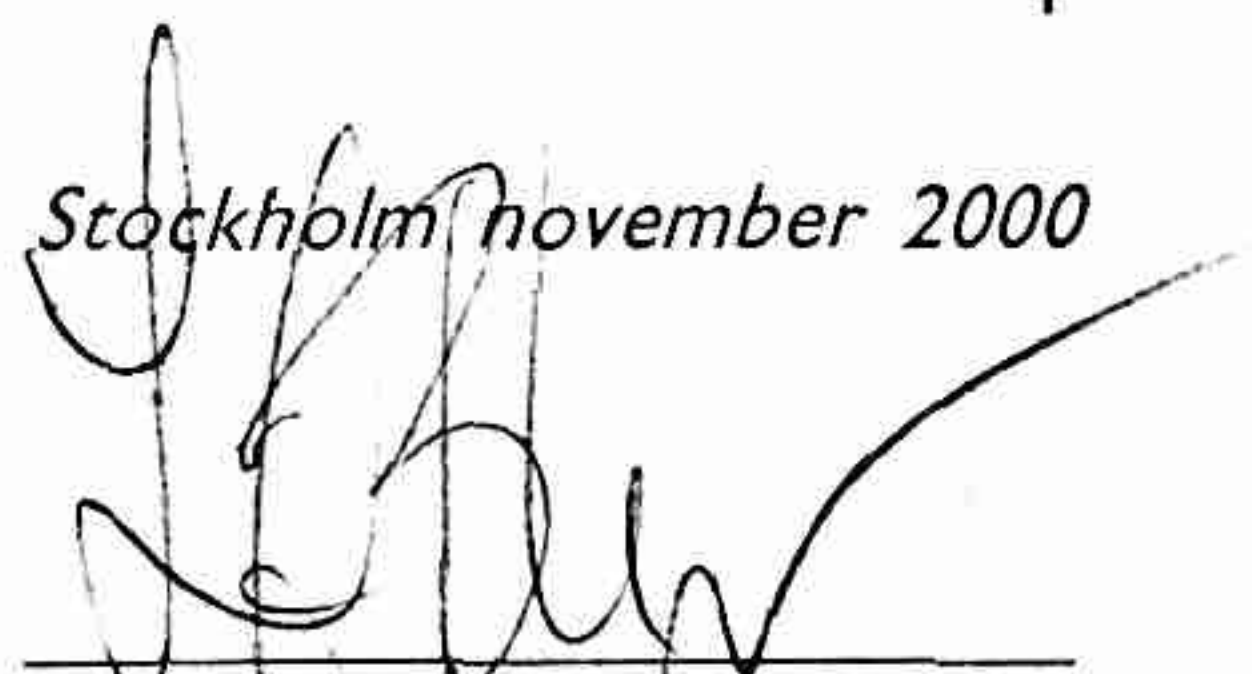
Träna för att sälja

Utbildningen har omfattat följande:

- * Rätt mental inställning - vägen till framgång
- * Initiativ - kontakt - service
- * Köpsignaler - kundbehov
- * Presentation av erbjudande/produkter
- * Hjälp för kunden att fatta beslut
- * Lönsamhet och sambandsförsäljning

Utbildningen har genomförts i samarbete med Adidas som bistått med kompetens och material.

Stockholm november 2000


Leif Britse
Sällma AB


Stefan Rehn
Tech Rep Adidas Sverige AB

BIANCO.

BIANCO FOOTWEAR

Harkanwal Singh har jobbat hos oss på Bianco Footwear (Trendy Shooz Skärholmen AB) som Butiks Chef under tiden 19990217-20170919.

Han har haft rollen som Butiks Chef, VM, Top säljare på Bianco.

Harkanwal's arbete har huvudsakligen varit att hjälpa kunder ute i butiken, uppackning av varor, varuexponering samt kassahantering.

Harkanwal är en mycket social, pålitlig, driftig ledare som har väldigt lätt att ta till sig information och avsluta uppgifterna snyggt.

Harkanwal har varit Bianco's hjärta och själ, han är otroligt duktig på kundmöten, skapa långsiktiga kundrelationer och bästa av allt så är han fenomenal på att göra avslut i kassan.

Harkanwal Singh har fått namnet Harkanwal Singh från sina kunder och kollegor, han är inte rädd för att erkänna att han inte vet svaren, detta har varit hans största drivkraft, han ser till att lära sig.

Vi kan ge honom våra bästa rekommendationer.

Datum: 20170919



Samer Shami HR

0739986014

samer_shami@hotmail.se

Tidningen Tracks
Stadium AB
Box 771
601 17 NORRKÖPING

B



PÅ LÖPARBANAN

Harkanwaal Singh – en säljare som vågar fråga!

Namn: Harkanwaal Singh. **Ålder:** 22 år. **Familj:** Singel. **Arbete:** Sko-ansvarig, Stadium Skärholmen. **Intressen:** Styrketräning mm. **Ledstjärna:** Ärlighet varar längst.

Allt började med att han hade ont i fötterna. Han provade en hälftöskil, men det blev bara värre. Så han testade Stadiums ortopediska sula. Och besvären försvann.

– Det var som att gå på moln, säger Harkanwaal Singh, eller Hackede som han kallas. Det låter lite som en saga, men är helt sant. Och just filosofin att testa produkterna är det som gjort Hackede till en bra säljare, tror han själv.

"Supersulan"

Så fick Hackede upp ögonen för "supersulan". Stadiums ortopediskt utformade sula. Priset är drygt 400 kronor, men trots det rekommenderar han den ofta till våra kunder som har problem med knän och fötter. På Stadium Skärholmen, där han

jobbar, sålde man 18 par sulor en helg. Det måste vara rekord!

Årets säljare 2002

Hackede är 22 år. I höst har han jobbat på Stadium i fem år. Förutom i Skärholmen har han jobbat i Globen och på Sergelgatan.

På fritiden är det styrketräning som gäller och så spelar han fotboll ibland. När jag frågar vad han har för framtidsplaner berättar han om drömmen att bli psykolog. 2002 blev han Årets säljare i Team Stockholm Syd.

Mitt andra hem

– Jag har haft otroligt bra Store Coacher, säger han, när jag frågar hur han blivit en så bra säljare. Butiken har varit som mitt andra hem och alla i butikstea-

met är som en stor familj, förklarar han.

Vad har du för knep?

– Viljan är grunden för att bli en bra säljare. Jag tror att vi på Stadium är otroligt bra lyssnare, men inte alltid lika bra handlare.

Det gäller att våga fråga kunden om vad skon ska användas till, förklarar han. Mitt mål som säljare är att förklara och berätta för kunden. På så sätt kan man få lojala kunder, som köper mer än vad de tänkte från början. De kommer ofta tillbaka till butiken för att de får bra service.

– När man sålt sitt första par funktionsstrumpor eller ortopediska sulor är känslan härlig. Då har man sprängt gränsen och det är bara att köra på, tipsar Hackede.

Är det inte tröttsamt att alltid ställa samma frågor?

– Nej. Information är nyckeln. Mitt jobb är att förklara vilken funktion våra produkter har. Att sälja en funktionsstrumpa för 120 kr är inte helt lätt. Kunden köper hellre ett 10-pack bomullsstrumpor för en hundralapp. Jag brukar förklara det så här: strumpan är fotens underställ. Det spelar ingen roll om man har en bra sko, den tappar en del av sin funktion om man inte har en strumpa som fungerar bra.

– Jag ser det som min plikt att kunden ska få testa det bästa vi har, säger han. Då kan jag inspirera till en aktiv, rolig och hälsosam vardag för många människor.

Text och foto: Anna Fredriksson


Seller of the year 2002



Team Stockholm syd

Harkanwaal Singh, Stadium Skärholmen

Han brinner för sitt jobb och är en fantastisk säljare som vågar ta ansvar, möta konflikter och utvecklas. Han är stolt över sin butik och har lyft hela den hårda butiksdelen många steg. Han är alltid rak och ärlig och ställer upp som medarbetare och medmänniska. Han är, kort sagt – ett verkligt föredöme!



Bo Eklöf



Bo Eklöf

STADIUM®

Diplom

HARKAN WAL SINGH

Har idag 26/4 2002 deltagit i utbildningen

BALKEFORS COMFORT SULOR

och uppfyllt kraven för diplomering.

KUR SINNEHÅLL:

- Fotens biomekanik
- Tillverkning av sulor, teori och praktik.



Jenny Braun
Utbildningsansvarig



Torsten Balkefors
Kursledare

REHBAND



Diplom 2006

HARKANWAL SINGH

har den 11/11 2006 erhållit vår högsta studieutmärkelse;

MASTERS-DIPLOMERAD FRISKVÅRDSINFORMATÖR

Detta innebär att han har genomgått 700 schemalagda timmar samt instuderat cirka 8000 sid litteratur inom områdena fysisk, psykisk och social friskvård. Utbildningen motsvarar cirka 50 högskolepoäng.

FYSISKT omfattar utbildningen ett 30-tal olika ämnen som ger kunskaper inom anatomi, fysiologi, kost och näringslära. Klassisk massage, energimassage, energikines, energikroppsterapi och energikost är praktiska kunskaper som erhållits för ett professionellt utövande. En del av utbildningen har presenterats.

PSYKISKT har utbildningen givit en adekvat utbildning i psykologi och personlig egen utveckling. Utvecklingspsykologiska studier utifrån spädbarn till vuxna har varit en del av utbildningen. Individuellt och i grupp.

SOCIALT har utbildningen innehållit socialkunskaper (psykiatri, kultur, samhällen) såväl som pedagogiska kunskaper för att förstå helhet och sammanhang. Mycket tid har ägnats åt att förstå arbetsplatsens krav och möjligheter.

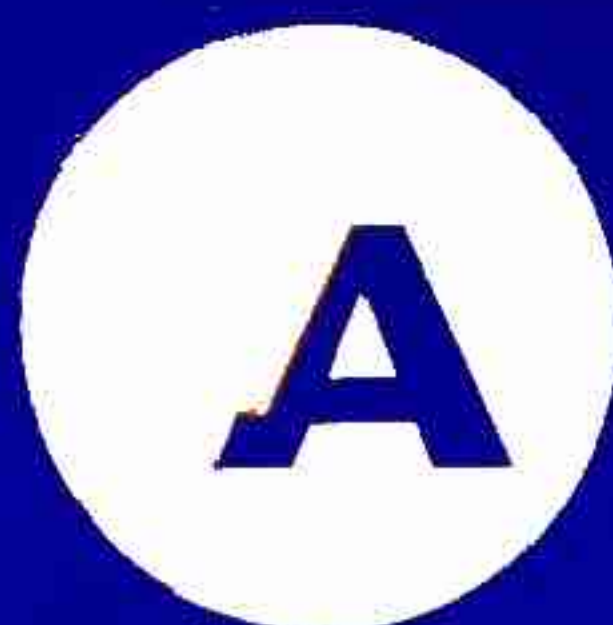
UTBILDNINGEN har betonat informatörskapet i form av egna producerade artiklar i dagstidningar, reportage med bild och ljud samt med video. Ett antal egna föreläsningar inför grupp samt en fördjupning och presentation av ett specialarbete har likaså genomförts. Skrift-, tal- och bildspråk har utvecklat eleven till Masters-Diplomerad Friskvårdsinformatör.

Han har varit en av de 30 procent, som kommit in på utbildningen av det totala antalet sökande.

Intagningsvillkor är minst tre års yrkesverksamhet, genomgången gymnasium eller motsvarande, ledarerfarenhet från föreningsliv eller inom yrket, samt en lämplig yrkespersonlighet.

Utbildningen är en av de mest omfattande friskvårdsutbildningarna i Sverige och startade 1986. För övrig information och detaljer om utbildningen, hänvisas till vår hemsida WWW.SPORTEDUCATION.SE.

TOMMIE SKEPP - REKTOR, FRISKVÅRDSLINJEN I STOCKHOLM



Harkanwal Singh

800627-0961

Har genomgått utbildningen

Yrkesförare Lastbil

Under tiden
2018-02-26 – 2018-06-15

Huvudsakligt innehåll

- ☒Förarutbildning körkortsklass C
- ☒Mängdträning på åkeri C
- ☒Yrkeskompetensbevis grundutbildning
- ☒Arbete på väg nivå 1 och 2
- ☒ADR grundkurs
- ☒ADR klass 1
- ☒Truckutbildning A och B

Ort och datum
Stockholm 2018-06-15

YrkesAkademin AB

Stefan Olsson



har tilldelats

Harkanwal Singh

(19800627-0691) efter genomgången utbildning enligt TLP10 och avlagt teoretiskt samt praktiskt prov med godkänt resultat

TEORIKURS A, B

FÖR TRUCKTYPER

A 2. Ledstaplare
4. Låglyftare

B 1. Motviktstruck

Truckutbildarna AB

Skola/Utbildningsföretag

Instruktör
Magnus Persson

Taberg 11/5-18

Ort och Datum