EN INVITASJON TIL SAMARBEID

SGL Coach for profilkonsulenter

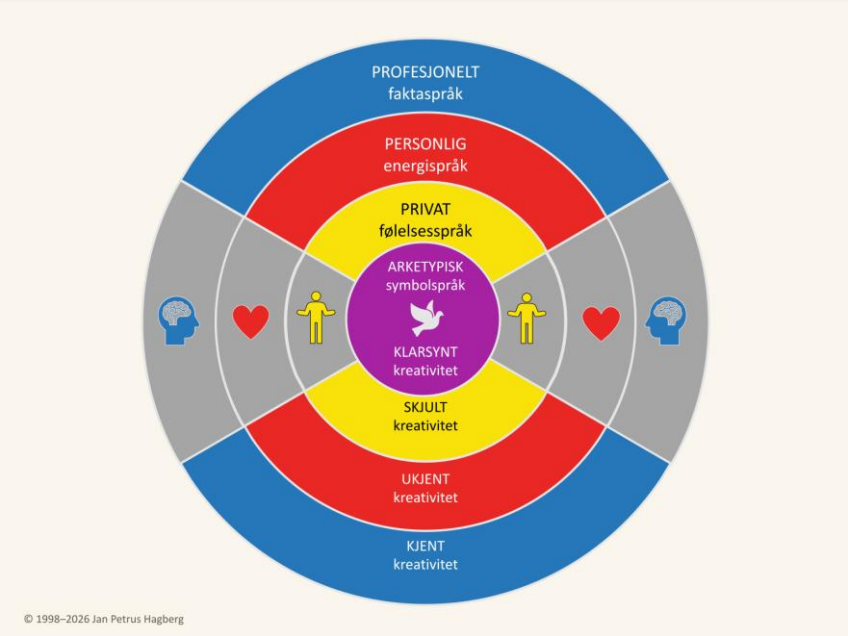
Bygg videre på erfaringen din med profilverktøy

Du gjør forskjeller mellom mennesker forståelige med DiSC, MBTI eller andre profilverktøy. Med SGL Coach kan du hjelpe kundene dine å bruke denne innsikten i hverdagen. Samtaler og samlinger med deg knyttes til et forløp der deltakerne øver mellom møtene.

Gi utviklingsarbeidet en fortsettelse

Du tar med deg erfaringen fra tilbakemeldingssamtaler, gruppeprosesser og kundeoppfølging. SGL gir deg flere modeller og temaer å arbeide med, og en KI-coach som deltakerne kan øve med når det passer dem.

SGL står for samspill, gruppevekst og ledelse. Jan Petrus Hagberg har utviklet rammeverket i arbeid med ledere, grupper og organisasjoner siden 1987. Et felles språk gjør det lettere for deltakerne å forstå egne bidrag, snakke om forskjeller og prøve nye måter å samarbeide på.



Kommunikasjonsblinken. Tegning © Jan Petrus Hagberg.

I PRAKSIS

Et nytt forløp hos en kunde du kjenner

Tenk deg at du har arbeidet med ledergruppen og profilverktøyene i en virksomhet. Nå vil kunden bedre samarbeidet mellom salg og leveranse. SGL Coach gir dere en måte å følge opp dette på over tid.

Bruk fagkompetansen din

Du kjenner samtalen der en person får øye på noe ved seg selv. I SGL knytter du selvinnsikten til konkrete situasjoner: Hvordan ber hun om innspill? Hva trenger kollegaen for å forstå henne? Hva vil hun prøve i neste møte?

Erfaringen din med profiler er et godt utgangspunkt for å lære SGLs egne språk, spørsmål og modeller. Du kan videreføre eksisterende oppdrag og bruke SGL som et tillegg, eller bygge nye utviklingsforløp med SGL.

Arbeid med det som skjer mellom mennesker

I en samling kan Kommunikasjonsblinken hjelpe gruppen å undersøke hva de faktisk sa, hva de forestilte seg, og hva som var viktig for dem. Dere velger et konkret forsøk, som å avklare ansvar og frist sammen før neste kundeløfte.

Mellom møtene kan deltakerne reflektere med JP2, KI-coachen i SGL Coach, og forberede neste samtale. Når dere samles igjen, arbeider dere videre med erfaringene deres. Modeller, filmer og 15 samtaletemaer gir flere innganger til kundens utviklingsarbeid.

Bygg videre på kunderelasjonen

Du avtaler og priser ditt eget fagarbeid, fra oppstart og samlinger til individuell veiledning. Et samarbeid med SGLCoach kan gi firmaet ditt løpende provisjon fra SGL-abonnementer i tillegg til honorarene dine.

I appen følger du opp det deltakerne velger å dele med deg. SGLCoach Office gir støtte til tilbud, avtaler, fakturering og kundeoppfølging, slik at du kan samle arbeidet rundt oppdraget.

ØKONOMIEN I SAMARBEIDET

Bygg løpende inntekter fra kundene dine

Du beholder honorarene du avtaler for oppstart, samlinger og veiledning. Firmaet ditt får i tillegg **20 prosent av SGL-abonnementsbetalingene**. Når du bruker SGL sammen med DiSC, kommer provisjonen også i tillegg til eventuell rapportmargin.

Verdien av et kundeforhold over tid

Et Org-årsabonnement på 1 790 kroner gir **358 kroner i provisjon per bruker per år**. Slik blir regnestykket ved samme antall årsbetalende brukere gjennom tre hele år.

Betalende Org-brukere	Provisjon per år	Provisjon over tre år
30	10 740 kr	32 220 kr
150	53 700 kr	161 100 kr
300	107 400 kr	322 200 kr

Fem kunder med 30 ansatte hver gir 150 brukere. Med full årlig fornyelse blir det **161 100 kroner i SGL-provisjon over tre år**, i tillegg til det du tar betalt for fagarbeidet ditt.

Bruk SGL sammen med DiSC

Du kan fortsette med DiSC-oppdragene og tilby SGL til de samme kundene. Rapportmarginen, honoraret for arbeidet ditt og SGL-provisjonen gir hver sitt bidrag til inntektene fra kundeforholdet.

På neste side viser vi de tre inntektskildene samlet for fem kunder gjennom tre år. Honorarene er de samme i alle alternativene og er telt én gang når DiSC og SGL kombineres.

ØKONOMIEN I SAMARBEIDET

Fem kunder gjennom tre år

Eksemplet følger fem kunder med 30 ansatte hver. Honorarene er 36 000 kroner per kunde i år 1 og 18 000 kroner i hvert av år 2 og 3. SGL regnes med 150 årsbetalende brukere gjennom hele perioden. Alle beløp er i kroner uten mva.

Inntekter per år	SGL	DiSC	DiSC + SGL
År 1	233 700	203 159	256 859
År 2	143 700	90 000	143 700
År 3	143 700	90 000	143 700
Samlet over tre år	**521 100**	**383 159**	**544 259**

Dette utgjør inntektene

Inntektskilde over tre år	SGL	DiSC	DiSC + SGL
Rapportmargin	0	23 159	23 159
Abonnementsprovisjon	161 100	0	161 100
Egne honorarer	360 000	360 000	360 000

Med SGL i tillegg til DiSC øker den samlede inntekten i eksemplet med 161 100 kroner over tre år. Du beholder rapportmarginen og honorarene, og får SGL-provisjonen i tillegg.

Regnegrunnlaget

SGL-provisjonen er 150 × 1 790 kroner × 20 prosent = 53 700 kroner per år. Tre hele år gir 161 100 kroner.

DiSC-eksemplet bruker 150 Workplace-profiler, en volumpris på USD 73,50 og antatt videresalg til USD 90 per profil. Med en fast kurs på 9,3573 kroner per USD blir rapportmarginen 23 159 kroner, avrundet til hele kroner. Profiler kjøpes i år 1. Honorarene summerer seg til 360 000 kroner i perioden.

Pris- og kildegrunnlaget er fra 22. oktober 2026: SGLCoach-priskatalogen, DiSCprofile.com og Norges Banks kurs 21. oktober.

NESTE STEG

Bli kjent med mulighetene

Vi vil gjerne høre om fagbakgrunnen din og menneskene du ønsker å arbeide med. Sammen kan vi utforske hvordan SGL Coach passer inn i praksisen din.

Meld interesse

Begynn på sglcoach.app/bli-veileder, og velg fagbakgrunnen din. Du får en e-post med lenke til din egen søknad. Der forteller du om erfaringen din og legger ved relevant faglig dokumentasjon.

Utforsk samarbeidet med oss

Vi går gjennom søknaden din og følger deg videre i prosessen. Ønsker du å snakke om praksisen din eller et mulig oppdrag, kan vi ta en innledende samtale. Det praktiske samarbeidet og vilkårene samler vi i et eget avtaleforslag.

Lær SGL gjennom praksis

Som del av veien inn i samarbeidet tilbyr vi gratis veilederopplæring. I Veilederreisen knytter du SGLs språk og modeller til situasjoner fra veiledningsarbeidet. Du utforsker appen, prøver øvelser og øver med fiktive klienter i ditt eget tempo.

Du får et faglig grunnlag for å forme dine egne SGL-forløp, enten du vil følge enkeltpersoner, arbeide med team eller støtte en hel organisasjon.

Ta det første steget

Meld interesse for å bli SGL veileder

Vil du begynne med en samtale, er du velkommen til å ta kontakt.

Espen Krogh

Daglig leder i SGLCoach AS

ek@sglcoach.com

www.sglcoach.com/partnere