

Foredrag

1 – 2½ timer pr. gang med det fokus som I ønsker.

Foredrag bliver anvendt af organisationer i et stadigt stigende omfang. Foredragets korte form, dets debatgivende virkning, og den koncentrerede indlæring, modsvarer ofte organisationernes behov for effektivitet.

Pris pr. foredrag kr. 4.000,00 eks. moms.

Et foredrag kan f.eks. anvendes som. Inspiration – Debatoplæg – Oplysning - Kick Off - En kombination.

Vores foredragsholdere bliver rekvireret til bl.a. følgende:

1. Til enkeltstående emner der behandles på f.eks. fyraftens-møder, på seminarer og konferencer.
2. Til en foredragsrække.
3. Som gæstetalere på bestående kursusforløb.

1. Til enkeltstående emner.

At få præcist det foredrag som I ønsker og har behov for er nemt.

Mail blot til os og vi vil kontakte jer hurtigst muligt.

Efter en samtale, fremsender vi et forslag.

Mange organisationer henter inspiration til foredrag, ved at shoppe rundt i vores kursusudbud.

Men det skal ikke være en begrænsning.

Gennem vores store netværk, har vi f.eks. ergoterapeuter, fysioterapeuter, jurister, psykologer, der alle er professionelle undervisere og instruktører.

2. Til en foredragsrække.

En foredragsrække bliver ofte anvendt som et alternativ til de mere traditionelle kurser. Det tidsmæssige problem der kan ligge i, at frigøre en række medarbejder til uddannelsesaktiviteter hvor de er væk fra arbejdspladsen i flere dage, bliver løst ved en foredragsrække. Her kan uddannelsesaktiviteten tilrettelægges, så det bliver afholdt på den tid af dagen, der passer bedst ind i organisationens måde at fungere på.

Foredragsrækkerne muliggør ofte, at der er mange flere deltagere, hvilket kan styrke det interne netværk.

Mail til os og vi vil kontakte jer hurtigst muligt. Efter en samtale, sender vi et forslag.

3. Som gæstetalere på bestående kursusforløb.

Bliver anvendt af organisationer, der har deres eget kursusforløb, men ønsker enkelte område belyst fra en anden vinkel og en anden faglighed.

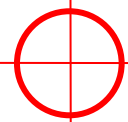
Som gæstetalere ses det endvidere ofte at vi får til opgave at sige "ting" til deltagerne, som det er vanskeligt at sige, hvis man er en del af kulturen.

Mail til os og vi vil kontakte jer hurtigst muligt. Efter en samtale sender vi et forslag.

Med venlig hilsen

KLAR Træning

Annette Hansen



Foredrag – enkelte eksempler.

1 – 2½ timer pr. gang med det fokus som I ønsker.

Eksempler på FAG relevante foredrag:

Fremtidens sekretær

At have et positivt fokus letter samarbejdet, giver mere energi og giver en mere positiv helhedsopfattelse. Egenskaber som er basis for fremtidens sekretær, set som en sparringspartner, en organisator, en tovholder og en servicegiver.

Sekretær - Mig og mine kunder

Foredrag med fokus på kommunikationsopgaver. Sekretæren skal kunne begå sig i samspil med en række forskellige mennesker og kunne kommunikere med dem. Samtidig skal sekretæren kunne holde mange bolde i luften på en gang. Det kræver overblik og overskud. Foredraget giver inspiration til hvordan sekretærer kan øge deres overskud og overblik gennem deres kommunikation.

Servicetekniker, en effektiv salgsmedarbejder

2 * 3 timers foredrag med fokus på serviceteknikerens service og rådgivning. Der er fokus på hvordan serviceteknikerne kan bidrage til at øge virksomhedens salg. Endvidere er der fokus på hvordan serviceteknikernes adfærd påvirker kunden og kundens opfattelse af virksomheden.

Lageret, virksomhedens kerne

Lagararbejde er andet og meget mere end "bare lige" at hente, bringe og flytte. Lageret er virksomhedens kerne. Lageret er virksomhedens største serviceafdeling.

Eksempler på foredrag der behandler FORANDRINGSPROCESSER:

Personlige redskaber til håndtering af modgang og omskiftelighed.

Foredrag med fokus på hvad forandringer gør ved os og vi ved dem. Giver indsigt i nogle af de væsentlige adfærdsaspekter og reaktionsmønstre der kommer, når der bliver gennemført en forandringsproces.

Brugen af undskyldninger og indvendinger.

Foredrag der giver en indsigt i, hvorfor du, dine kollegaer og kunderne bruger undskyldninger.

Forandring og implementering.

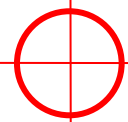
Vi kan ikke implementere vores idéer, så de bliver forankret i organisationen, hvis vi ikke kan udtrykke forståelse for forandringsmodstandens dybereliggende årsager. Vi skal altså i praksis begribe disse ofte udtalte, men alligevel centrale områder i den menneskelige psykologi.

Forandring fryder?

Forandringer en del af vores hverdag, men engang imellem vil vi - bevidst eller ubevidst - ikke have forandringer. Vi er mætte, har fået en forandringsforstoppelse. Det er naturligt nok, men hvad er det der ret faktisk sker med os psykologisk og hvilke handle- samt reaktionsmønstre dukker op?

Øvrige eksempler:

Fusion eller eksplosion – Forandringsledelse.



Eksempler på foredrag der behandler image – service - kvalitet:

Telefonomstilling og reception

Foredrag der giver nye idéer, værktøjer og inspiration, til betjening af kunderne, patienterne, brugerne, pårørende og til at bevare dit eget selvværd og humør.

Receptionen og kommunikation

Foredrag med fokus på kommunikation. "Først når vi ser reaktionen forstår vi hvad vi har sagt". Grundlaget for at arbejde professionelt er, at vi er gode til at kommunikere og samarbejde. Derfor er kendskab til kommunikation og adfærdsmodeller en hjælp.

Telefonkultur

Har I en telefonkultur som I kan være stolte af, og som I ved giver et godt image? Foredraget handler om konkurrenceevne, om image, om salg, om kundernes oplevelse af virksomhedens kvalitet. Mange kunder skifter leverandører, fordi de ikke kan få "fat" på de rette eller at kunderne ikke bliver ringet tilbage indenfor de tidsrum, som kunderne opfatter som rimelige. Det handler om telefonkultur.

Service – kvalitet og image

Foredraget sikrer at medarbejderne bliver bevidste omkring hvordan deres egen adfærd påvirker kundens adfærd og kundens samlede oplevelse af virksomheden. Konkurrencen om kunderne er stor. De parametre som er udslagsgivende for kundens valg, er ofte det image og den service/kvalitet som er tilknyttet varen. Foredraget giver teori og værktøjer, der kan sikre service, kvaliteten og et godt image.

Den reklamerende kunde

Foredraget giver nye idéer, værktøjer og inspiration så du kan betjene reklamationskunden endnu bedre, men samtidig også kan bevare dit eget selvværd og humør. En korrekt behandling af en reklamation er en del af virksomhedens servicepakke og medvirker til at markedsandelen bevares.

Kunden i centrum

2 * 3 timers foredrag med fokus på din og kundens adfærd. De medarbejdere som varetager den daglige kontakt med kunden, skal være bevidste om, hvordan kommunikationen mellem mennesker virker, og hvilke forventninger omverden stiller. Det handler om konkurrenceevne i dag og i fremtiden. Det handler om hvilke kvalitets- og serviceniveauer som virksomheden tilbyder og hvordan medarbejderne skal efterleve disse.

Øvrige eksempler:

Klagebehandling - Når kunder opfattes som vanskelige.

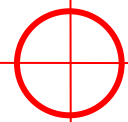
Eksempler på foredrag der behandler kommunikation:

Praktisk Idésalg

Tusindvis af geniale ideer bliver ikke til noget – fordi ingen siger dem højt, eller får sagt det på en måde så andre syntes "det er bare så besværligt". Tab af gode indtjeningsmuligheder. Det der gør forskelle på, om du får sagt din ide og sagt den så andre mennesker også syntes at der er noget i idéen, er dit eget valg af salgsværktøjer. Foredraget har fokus på de værktøjer der fremmer salget af dine idéer overfor kunder, chefer og dit bagland m.m..

Øvrige eksempler:

Kan kommunikation være ligeværdig - Magtspil i kommunikationen - Får jeg sagt det jeg tror jeg siger – Klagebehandling – Håndtering af vanskelige kunder.



Eksempler på foredrag der behandler ledelse:

Coaching og feedback

En universel lov er, at handlinger som roses søges gentaget. Det gør coaching og feedback til et meget vigtigt ledelsesværktøj, fordi det skaber aktive medarbejdere, der kan se hvordan de selv indvirker på deres omverden.

Delegering

At delegere arbejdsopgaver på den rigtige måde og til den rigtige, afgør opgavernes slutresultat. Et resultat som også afspejles i, hvordan kunderne oplever den samlede service og kvalitet som virksomheden leverer. Rigtig delegeringsteknik skaber et trænet, motiveret og ansvarsbevidst personale, som er medvirkende til at skabe resultater og et godt image. Det giver ekstra på regnskabets bundlinje.

Ledelse en kulturskaber

Den måde ledelse bliver udført, er med til at skabe virksomhedens kultur. En kultur der kan gøre virksomheden statisk eller dynamisk. Ledelse kan gøre medarbejderne til arbejdstagere, eller aktive medspillere i virksomheden. Det skaber grobund for vækst.

Motivation

Motivation er et stort begreb, der dækker motiver for at udføre eller gøre en bestemt hændelse. Foredraget har fokus på hvordan medarbejderne kan motiveres. Der tages afsæt i forskellige motivationsteorier der bringes til praksisfeltet.

Øvrige eksempler:

- Gennemgang af forskellige ledelsesretninger f.eks. værdibaseret ledelse, situationsbestemt ledelse, TQM, serviceledelse, story telling.
- Teams og teamledelse – Dannelse af effektive grupper – Gruppesammensætninger og gruppeadfærd.
- Konflikthåndtering – Vanskelige samtaler.