

## **Ledertræning**

### **– en opfriskning til de rutinerede**

Denne ledertræning er opbygget som indlæg af 3 timers varighed f.eks. en onsdag fra kl. 13 – 16 hvor aktuelle temaer bliver fremlagt teoretisk, med små øvelser.

Formålet med disse indlæg er at inspirere deltagerne, give ny energi, mere viden og få etableret et netværk.

Organisationen vælger selv hvilke emner der skal debatteres.

Hvis vi ikke selv har viden om emnet, så ved vi hvem der har.

#### **Opbygningen af indlæggene:**

Nedenfor er vist et eksempel på denne form for ledertræning.

Denne række blev afholdt som månedens foredrag undtagen i sommerferieperioden, juletid og i månederne med påske og pinseferierne.

At sætte mål som andre vil følge.  
Motivation og lederskabet – ud med øv og ind med ja  
Får vi nok ud af MUS  
Mødeoptimering.  
Forandringsledelse med succes.  
Hvem er vanskelig?  
Vidensdeling og vidensspredning.  
Innovativt lederskab – har vi tid til at lade være!

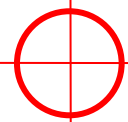
#### **Pris:**

Et modul koster dr.kr. 4.000,00 uanset deltagerantallet.

Prisen er eksklusiv moms, deltagernes transportomkostninger, fortæring i kursusperioden og eventuelle overnatninger samt leje af lokaler.

Materialet fra indlæggene, bliver sendt til en kontaktperson i organisationen, som kan videresende materialet til de øvrige deltagere.

På de næste sider er en række eksempler på indlæg



### **Ansættelsessamtaler - Tema fokus på ansættelser**

At få ansat den rigtig person til den rigtige post, er i dag alfa og omega for en afdelings resultater.

Forudsætningen for at få ansat den rigtige medarbejder er afhængig af nogle helt basale færdigheder: Kan du spørge rigtigt? - Kan du lytte? - Kan du aflæse ansøgers kropssprog?

Der gives værktøjer til denne samtale, så alle relevante oplysninger fremkommer og beslutningsgrundlaget bliver optimalt, men selvfølgelig også i hvordan kravspecifikationerne for ansøgers profil skal/kan se ud.

### **Coaching og feedback - Tema fokus på coaching og feedback**

En universel lov er, at handlinger som roses bliver søgt gentaget.

Det gør feedback til et meget vigtigt ledelsesværktøj, fordi det skaber aktive medarbejdere, der kan se hvordan de selv indvirker på deres omverden.

En teoretisk og praktisk gennemgang samt indførelse i teoriapparatet.

Endvidere behandles begrebet coaching både set som ledernes indbyrdes værktøj, men også overfor medarbejderne.

### **Delegering - Tema fokus på delegering og delegeringssituationer**

At delegerer 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 regnskabet bundlinje.

### **Forandring og implementering - Tema fokus på hvordan forandringer implementeres**

At implementere nye idéer, projekter, visioner og strategier, skaber modstand mod forandring alene af den grund, at de bringer forandringer ind i de involveredes hverdag.

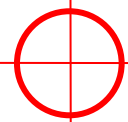
Forandringer som individerne skal tage stilling til og forholde sig til, samt bevidst eller ubevidst sætter dem i nogle angstsituationer.

Vi kan ikke implementere vores idéer, hvis vi ikke kan udtrykke forståelse for forandringsmodstandens dybereliggende årsager. Vi skal altså i praksis begribe disse uudtalte, men alligevel centrale områder i den menneskelige psykologi.

### **Forhandlingsteknik**

Tema fokus på forskellige forhandlingssituationer.

Forhandlingsteknik er et foredrag, der berører en bred vifte af emner. Hvad skal du og dine kollegaer bruge forhandlingsteknik til, f.eks. sælger forhandlinger – indkøber forhandlinger – chef forhandler – ressource forhandlinger? Det er bl.a. det dette foredrag handler om.



### **Kommunikation - Tema fokus på dig og din kommunikation**

I vores dagligdag skal vi samarbejde med mange forskellige mennesker. Derfor er et grundlæggende kendskab til kommunikation og adfærdsmodeller en hjælp til at få dine budskaber frem på den rigtige måde, så der kommer forståelse og accept. God kommunikation er basen for et godt samarbejde og gode forhandlinger. God kommunikation bidrager direkte til et positivt DB.

### **Kreativitet og kreativ problemløsning - Tema fokus på kreativitet og kreativ problemløsning**

Nytænkning skal der til – Vi skal være innovative - Omverdenen forandrer sig hastigt – Vi skal følge med kundernes krav om individuelle og tilpassede løsninger.

Det har vi hørt!

Har du så også hørt om, hvordan de kreative teknikker kan bidrage med spændende og utraditionelle løsninger, som giver nytænkning og er med til at fremadrette tanker og idéer i virksomheden?

Man kan en gang i mellem – når man læser aviserne - stille sig selv det spørgsmål om nytænkning overhovedet bliver opprioriteret.

Oftest fokuserer vi på de vante løsninger, og ser ikke de muligheder der ligger i at anvende vore kreative ressourcer til at finde nye veje og løsninger.

Foredraget giver inspiration til at anlægge en kreativ indfaldsvinkel til at løse problemer, og giver idéer til at indbygge kreative samarbejdsmodeller i organisationen.

### **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.

En ledelsesstil bør indlejre det grundlag som den øverste ledelse anbefaler, og som svarer til strategien og virksomhedens mål: Det skaber grobund for vækst.

### **Medarbejdersamtaler - Tema med fokus på medarbejdersamtaler**

Medarbejdersamtaler er et plus både for virksomheden, for lederen og for MEDARBEJDEREN.

Anvendelse af medarbejdersamtaler sikrer, at medarbejdernes samlede kapacitetsområder og ønsker til fremtiden bliver afdækket.

Derigennem får medarbejderen vedligeholdt og udviklet sine kompetencer, og kan få lagt uddannelsesplaner til opfyldelse af fremtidige karriere ønsker.

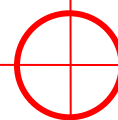
Virksomheden får en viden til deres samlede medarbejderressourcer.

### **Motivation - Tema med fokus på hvad der motiverer**

Motivation er et stort begreb, der dækker egne motiver for at udføre eller gøre en bestemt hændelse.

Medarbejdernes motiver for at arbejde og øge effektivitet, samt hvordan vi kan motivere og på hvilke områder.

Der tages afsæt i forskellige motivationsteorier der bringes til praksisfeltet.



### **Projektgrupper - Tema med fokus på projektgrupper**

At sammensætte projektgrupper, så den består af de rigtige mennesker og få den til at samarbejde effektivt både indbyrdes, men også med resten af organisationen, er en væsentlig forudsætning for et projekts succes.

Foredraget giver dig kendskab til gruppepsykologi og motivationsteorier, samt hvilke ledelsesstile der giver hvilke resultater.

### **Projektledelse 3 foredrag - Tema med fokus på projekter, projektstyring og valg af projekter og deres indbyrdes prioritering i forhold til virksomhedens strategi og afdelingens mål**

Foredraget giver dig kendskab til forskellige ledelsesstile, forskellige projektmetoder, mange projektstyringsværktøjer, grundlæggende motivationsteorier og problemløsningsmetoder. Endvidere forskellige prioriteringsmetoder.

Det foredraget har fokus på, er brug af milepæle, som er mål vi bestræber os på at nå, og de fyrtårne som gør, at vi kan konstatere afvigelser.

### **Præsentation og instruktion - Tema med fokus på præsentationer, instruktion og indlæring**

Foredraget giver nogle værktøjer, som giver inspiration til næste gang der skal afholdes en præsentation eller en instruktion.

En præsentation, hvor f.eks. brugen af præsentationsmaterialet tager magten fra taleren, giver ikke forståelse for talerens synspunkter, og præsentationen er reelt spild af lønkroner for alle involverede parter. Instruktionens faser gennemgås og indlæringsmiljøer debatteres.

### **Service, kvalitet og image - Tema med fokus på service, kvalitet og image**

Konkurrencen om kunderne er stor.

Set med kundens øjne er mange varer ens.

Det parameter som er udslagsgivende for kundens valg, er ofte det image og den service/kvalitet, som er tilknyttet varen. For at kunden skal opleve kvalitet er det nødvendigt, at samtlige afdelinger arbejder for dette kvalitetsmål også set i sammenhæng med den valgte virksomhedsstrategi. Emner som kvalitet og service afdelingerne imellem bliver taget op samt kommunikationen.

### **Teams og teambuilding - Tema fokus på teams og teambuilding**

Teams og teambuilding er virksomhedskulturformer som anvendes meget forskelligt og med mange forskellige resultater.

Men hvad er teams egentlig, og hvilke problemområder medfører det og hvilke gevinster giver det?

Emner som det politiske og teoretiske grundlag for valg af teams som en ny virksomhedskultur, og hvilke problemafklaringer der skal være gjort før teamet bliver velfungerende indgår i emnet.

### **Vanskelige samtaler - Tema fokus på vanskelige samtaler**

Alle ledere kommer ud for at skulle holde "en vanskelige samtale". Foredraget giver en række værktøjer til hvordan de forskellige typer af vanskelige samtale kan forløbe, og hvordan samtalen analyseres inden, under og efter samtalen. Det er værktøjer som er meget præcise og samtidig enkle at arbejde med. Der lægges i foredraget vægt på lederens egen mentale forberedelse, vurdering på konsekvenser, og hvornår "den vanskelige samtale" ikke længere er lederens opgave alene.