

Udvidet Formandsuddannelse 2020

- Et nyt tiltag der går i dybden



Marianne Larsen

Anlægsgartner TH Skov Larsen ApS

”Jeg har fået enkle, konkrete værktøjer til at udøve ledelse på en ny måde”

Kim Poulsen

K&S Treecare ApS

”Forløbets værktøjer og læring har givet mig mere tid til mine medarbejdere og kunder”

Det kræver effektiv ledelse at lave godt håndværk!

Gør som dine kollegaer i Danske Anlægsgartnere & Dansk Håndværk - ta' en udvidet branchetilpasset uddannelse, som sætter fokus på forøgelse af din virksomheds resultat igennem ledelse.

Der er de seneste 10 år gennemført mange hold af både ledelse/formandsuddannelsen, og det er disse kursister og deres virksomheder der har efterspurgt et udvidet uddannelsesforløb, som går videre og dybere med spændende emner indenfor ledelsesdisciplinen. Konkret har 14 hold gennemført Formandsuddannelsen med over 280 engagerede deltagere. Et stort antal af disse kursister har bedt om en udvidet version af uddannelsen, altså en 2'er, som bygger videre på det første forløb. Ønsket har været en fortsættelse af den tidligere uddannelse, hvor de der har lyst, kan fordybe og dygtiggøre sig endnu mere indenfor ledelse. Uddannelsen vil fortsat være praktisk anlagt samt foregå via 3 moduler á 2 dage. Vi tror nemlig stadig på at et forløb giver mest udvikling.

Hvorfor en Udvidet Formandsuddannelse?



Når der skal skabes udvikling i en virksomhed, er der ét element, der altid skal være på plads. En ambitiøs og vedholdende ledelse! Derfor tager vi endnu et skridt for formænd hos Danske Anlægsgartnere & Dansk Håndværk. Vi har valgt at fokusere på uddannelse frem for kurser, fordi vi på den måde bedre kan fokusere på sammenhængen mellem hvad der bliver drøftet i undervisningen, og hvad der foregår hjemme i virksomhederne.

Der er mange gode emner at bygge en udvidet formandsuddannelse op omkring. Med denne vil vi fortsat fokusere på **Resultater & Relationer**, og hvorledes vi skaber dem hjemme i hverdagen. Vi tror nemlig på, at disse to faktorer er gensidigt afhængige, og evnen til at få disse faktorer i fokus derhjemme, er helt afgørende for succes i forretningen på lang sigt.

Resultater betyder bedre indtjening og målrettet udvikling. Det drejer sig om flere ordrer, effektive arbejdsgange, fokuserede medarbejdere og sikker kundeforhold hos alle medarbejdere.

Relationer er det, der sker mellem medarbejderne samt ledelsen. Ved hjælp af de gode relationer har vi mulighed for at motivere medarbejderne og sikre deres trivsel. Med fokus på en effektiv løsning af opgaverne- og samtidigt undgår bekostelige konflikter.

"Jeg er blevet mere bevidst omkring min egen person og hvordan jeg kan hjælpe mig selv til en bedre arbejdsdag med mindre stress, gladere medarbejdere, tilfredse kunder og bedre bundlinje."

Kristian P. Nordstrøm
Anlægsgartner Frank Sørensen

Uddannelsen

Uddannelsen gennemføres med en praktisk tilgang, hvor korte oplæg henføres til konkrete situationer og hverdagsoplevelser. Vi går nu endnu mere i dybden med dine egne holdninger og viden, og derfor forventer vi også, at du er klar til at byde ind med dine erfaringer.

Vi lærer forskelligt - mange af os lærer ved at være aktive, løse praktiske opgaver. Derfor gennemføres kurset med afveksling og brug af mange forskellige metoder. Den kendte aktive tilgang vil blive prioriteret frem for stillesiddende arbejde. Så vi skal op af stolen og i sving.

Vi har nu endnu mere fokus på den personlige tilbagemelding til hver enkelt deltager. Det sker ved hjælp af en læringspartner og igennem feedback fra dine medkursister og instruktører. Efter første modul sammensættes deltagerne i makkerpar, med så vidt muligt samme forudsætninger og uden hindringer for at gå i fortrolig dialog med hinanden. Med en god indsats kan en læringspartner blive en værdifuld sparring, som både kan give konstruktiv feedback og hjælpe til fastholdelse af ens mål.

Overskrifterne og indholdet på de enkelte moduler:

Modul 1: Teamledelse

"Skab effektive teams som laver super resultater på bundlinjen."

"Alle medarbejdere fortjener at kende til målsætninger og forventninger - og at blive holdt op imod dem"

Arbejdet med teamledelse, målsætninger og forventninger! Det er vores erfaring at medarbejderne arbejder bedst og målrettet, hvis de kender forventningerne til dem, i form af tydelige mål for tid, økonomi og kvalitet. Derfor fordyber vi os i, hvorledes vi formulerer disse forventninger, så de både opleves utvetydige og samtidig motiverende for medarbejderne.

Herunder vil vi arbejde med din ledelsesadfærd, -kommunikation og -udstråling, da det reelt er denne, som skal skabe følgeskab blandt dine medarbejdere. Det er nemlig vores erfaring at "Det er ikke det du siger, men måden du siger det på" som er afgørende for at det opfattes motiverende.

- Hvad er teamledelse?
- Du oplever uddannelsens praktiske, engagerende og afvekslende arbejdsform
- Udvikling af klare mål for dig og din virksomhed
- Hvis jeg skal udvikle andre, skal jeg selv udvikles
- Kommunikation af mål til alle der kan få bolden
- Medarbejdernes vilje, ansvar og handlinger mod målene
- Du udvikler kendskab samt relationer til de øvrige deltagere
- Indsigt i uddannelsen fremadrettet (modul 2+3)

Modul 2: Kundeoplevelsen og håndtering af kundekonflikter og mersalg

Alle virksomheder arbejder med kunder og mersalg. Hvis du vil udvikle din evne til at arbejde med mersalg og din evne til at lave god bundlinje, så kræver det en dygtig og målrettet salgsindsats i hverdagen. Der er mange gode emner at bygge et kundekursus op omkring. Vi har valgt og fokuserer på **kundeoplevelsen, mersalg samt kundekonflikter**.

Mersalget

Det gode salgsarbejde er med til at udvikle relationerne til kunderne og udvikle forretningens evne til at tjene penge.

Kundeoplevelsen

Kundeoplevelsen er det, der sker mellem virksomhedens medarbejdere og kunderne. Ved hjælp af de gode kundeoplevelser skaber du loyale kunder, der vender tilbage igen og igen.

Konflikter med kunderne

Hvordan håndterer man utilfredse kunde i praksis? Det kan ikke undgås, at kommunikationen med kunden nogle gange svigter og man står med en utilfreds kunde på hånden. På kurset lærer du at håndtere de vanskelige situationer og kunder.

Modul 3; Procesledelse og coaching som værktøj til motiverende ledelse.

Lær mere om procesledelse og coaching som værktøjer til at skabe motiverende ledelse. Vi har allerede på formandsuddannelsen arbejdet en del med VED – KAN -VIL- GØR som værktøj, men her på modulet vil vi træne det endnu mere, så du bliver bedre til at skabe effektive beslutninger, som alle brænder for at føre ud i livet.

Vi vil desuden arbejde med coaching som ledelsesværktøj. Effektive spørgsmål skaber refleksion hos medarbejderne, og refleksion og ansvar skaber motivation. Hvem vil ikke gerne have mere motiverede medarbejdere?!

- Sikker og effektiv procesledelse
- Effektive beslutninger
- Coaching som ledelsesværktøj til motivation
- Arbejdslyst?
- Delegering og motivation; hænger nøje sammen.
- Derudover skal der samles op på hele forløbet. Hvad har du lært, Hvad var godt og hvad skal udvikles i lederuddannelsen?

Hvad så nu?

Sådan tilmelder du dig

Tilmelding kan ske ved at sende en mail med navn og firmaadresse til **Tina Schønemann, ts@dag.dk**. Efter tilmeldingsfristens udløb vil du blive kontaktet for yderligere information. Tilmeldingsfristen er senest den **1. december 2019**.

Tidsplan for formandsuddannelsen, modul 1-3

| | | |
|----------|----------------------|------------------------------------|
| Modul 1: | 9. – 10. januar 2020 | Houens Odde spejdercenter, Kolding |
| Modul 2: | 5. – 6. februar 2020 | Houens Odde spejdercenter, Kolding |
| Modul 3: | 9. – 10. marts 2020 | Houens Odde spejdercenter, Kolding |

Tid, sted og økonomi

Har du spørgsmål til tilmelding m.v. kan spørgsmål rettes til: Kim Tang på telefon **20 94 03 60** eller KT@dag.dk

Har du spørgsmål til indhold, forløbet og udbytte kan spørgsmål rettes til INZPIRATOR, Michael Jensen **51 24 07 86** eller MJ@inzpirator.dk

“Hvert modul har givet Aha oplevelser. Vi har lært om os selv, vores medarbejdere og kunder gennem værktøjer, der giver indsigt i motivationsfaktorer, ledelse, organisationsforståelse og meget andet.”

Lars Hejgaard, Grøn Entreprise