UDVIDET LEDERUDDANNELSE

Ledelse der går dybere

2028

For dig der har gennemført Lederuddannelsen – videregående forløb for Danske Anlægsgartnere & Dansk Håndværk





Et samarbejde med indhold

Danske Anlægsgartnere

inzpirator

GARANTI · Dansk Håndværk

Derfor en udvidet lederuddannelse

Gør som dine kollegaer og tag skridtet videre. Mange tidligere kursister har efterspurgt en 2'er, der går videre og dybere med ledelsesdisciplinen – med fortsat fokus på resultater og relationer.

1 For hvem?

For dig der har gennemført Lederuddannelsen og vil fordybe og dygtiggøre dig endnu mere inden for ledelse. Størst udbytte, når flere ledere fra samme virksomhed deltager og står afstemt.

2 Opbygning

3 moduler á 2 dage med ca. en måned imellem. Du tilmelder dig alle tre fra starten – reel udvikling sker gennem fortsat træning og fokus over tid, ikke gennem enkeltstående kurser.

3 Uddannelse frem for kursus

Udvikling kræver ambitiøs, vedholdende ledelse. Vi valgte uddannelse frem for kurser for at fokusere på sammenhængen mellem det, der drøftes i undervisningen, og det der foregår hjemme i virksomheden.

4 Sådan foregår det

En praktisk tilgang med korte oplæg koblet til hverdagen. Vi går nu endnu mere i dybden med dine holdninger og erfaringer. Efter modul 1 får du en fast læringspartner til fortrolig sparring mellem modulerne.

De tre moduler

Uddannelsen bygger på to omdrejningspunkter – resultater og relationer – fordelt på tre sammenhængende moduler.

1 Anerkendende ledelse

Anerkendelse og god dialog udvikler dine medarbejdere.

- Grundtanken i anerkendende ledelse
- Kommunikation og dialog: lytning og nysgerrige spørgsmål
- Anerkendende kommunikationsformer i praksis
- MUS-samtalen og coaching som udviklingsværktøj
- Ressource- og løsningsfokus i problemer og konflikter
- Anerkendende feedback: at give og modtage
- Træning på egne ledelsessituationer

2 Mersalg i butikken

Spørg ind til kundens behov – og skab mersalg.

- Kundens synlige og latente behov
- Spørgeteknikker: åbne, uddybende og behovsafdækkende
- Produktviden som grundlag for god rådgivning
- Fra behov til løsning – naturligt mersalg
- Engagement og den positive købsoplevelse
- Træning i realistiske salgssituationer

3 Lederens konflikthåndtering og vanskelige samtaler

Find kerneproblemet – og tag de svære samtaler.

- Hvad er en konflikt? Centrale teorier
- Konflikters udvikling og optrapning
- Parternes reaktioner og konfliktstile
- At finde kerneproblemet bag konflikten
- Forebyggelse og tidlig indsats som leder
- Den vanskelige samtale: forberedelse, struktur og opfølgning
- Feedback i svære samtaler
- Træning på deltagernes egne cases

Tid, sted & tilmelding

Houens Odde Spejdercenter, Kolding

Modul 1	15.–16. marts 2028
Modul 2	24.–25. april 2028
Modul 3	23.–24. maj 2028

Først til mølle – tilmeld dig i god tid

TILMELDING

Julie T. Vesterlyng

Danske Anlægsgartnere

jtv@dag.dk

ØKONOMI

Kim Tang

Danske Anlægsgartnere

20 94 03 60

kt@dag.dk

INDHOLD

Ken Rosser

Inzpirator

66 77 82 84

ken@inzpirator.dk

30+ hold · 375+ ledere uddannet siden 2010

Dokumenteret erfaring fra anlægsgartner- og håndværksvirksomheder i hele landet

Et samarbejde mellem

Danske Anlægsgartnere · inzpirator · Garanti Dansk Håndværk