

Nyhedsbrev nr. 1 – Januar 2015

## Orientering fra DM-Uddannelse

Emner:

- Situationsbestemt ledelse
- Strategikursus – Lav en forretningsplan på 3 dage
- Salgsteknik for salg- og servicemedarbejdere
- Lederkursus 2015 – 2016
- Husk, at søge kompetencemidler

Kolding den 7. januar 2015  
HHH/hhh

### Situationsbestemt ledelse



*Dette kursus giver dig som leder værktøjer til at forøge medarbejderens engagement og præstationer gennem en mere effektiv og fleksibel ledelsesform.*

De mest effektive ledere anvender ikke én "bedste" ledelsesstil, men en kombination af fire måder at lede på afhængigt af situationen og medarbejderens udviklingsniveau, nemlig:

***instruerende, coachende, støttende og delegerende ledelse***

#### Formål

At lære deltagerne at anvende Situationsbestemt ledelse som redskab til håndtering af medarbejdernes udvikling, således at samarbejdet mellem chef og medarbejdere sigter mod opnåelige ambitiøse mål i forlængelse af virksomhedens strategi.

#### Indhold

- Situationsbestemt ledelse
- Afklaring af medarbejderens udviklingsniveau
- Benytte varierede lederstile
- Matche udviklingsniveau og lederstil
- Opsætning af mål
- Kompetenceudvikling
- Motivation og selvtillid

#### Udbytte

- Deltagerne udvikler deres personlige ledelsesstile
- Deltagerne får nye redskaber til at omsætte læring til mål og handlingsplaner for medarbejderne
- Deltagerne opnår færdigheder til at lede medarbejderne forskelligt og dermed dække de aktuelle behov for udvikling i forbindelse med den enkelte opgave.

#### Forløb

- Deltagerne oplever stor variation og bredde i undervisningsmidler og form samt involvering og aktivitet
- Deltagerne kommer aktivt i spil gennem øvelser og simulerede situationer

#### Forudsætninger

Kurset henvender sig til ledere på alle niveauer.

**Underviser:** Palle Kjær, ConTra Danmark, [www.contrainternational.com](http://www.contrainternational.com)

**Varighed:** to dage, den 26. og 27. januar 2015

**Sted:** Kolding

**Tilmelding:** Navn, virksomhed, mail og mobilnr. Sendes til Helle Helth Hansen på [helle@danskmaskinhandel.dk](mailto:helle@danskmaskinhandel.dk)

**Sidste chance for tilmelding til**

### **Strategikursus – Lav en forretningsplan på 3 dage**

I samarbejde med Vinderstrategi A/S tilbyder vi endnu et 3 dages strategikursus, "Vinderstrategi® - fra teori til praksis", hvor I får mulighed for at udarbejde jeres egen vinderstrategi®. – Vi forventer det er det sidste kursus af slagsen i denne omgang.

Dette kursus vil blive afholdt primo 2015. Tilmeld dig nu og vær med til at fastsætte datorene.

Lykkedes dette ikke, vil vi arbejde med individuelle forløb, derved mister man muligheden for at kunne sparre med andre i samme situation. – Så derfor tilmeld dig nu.

"**Vinderstrategi® - Fra teori til praksis**" er målrettet og tilrettelagt for både nye og erfarne ledere indenfor maskinhandlerbranchen og tager udgangspunkt i din virksomheds situation.

Kursusmodulerne er baseret på bestseller-bogen "Strategi i vindervirksomheder" og i spidsen for vores undervisere står partner og strategisk rådgiver Mikael Vest, Vinderstrategi A/S, som er forfatter til bogen.

På kurset vil I helt konkret opleve hvordan teorien inden for strategi omsættes til strategi for jeres virksomhed i praksis. I vil dermed kunne skabe fundamentet for vækst og endnu bedre bundlinje i din virksomhed.



Dermed får I overblik, inspiration og konkrete værktøjer til brug for strategiarbejdet, så I bliver endnu bedre rustet til strategiarbejdet og dermed til at skabe merværdi i virksomheden. Og forhåbentligt får I også noget at tænke over!

#### **Udbytte for virksomheden:**

- I får en skræddersyet skabelon for din forretningsplan, som udfyldes og færdiggøres undervejs i løbet af de 3 dage.
- I lærer om at opnå og fastholde positionen som vindervirksomhed®.

- I indføres i værktøjer og eksempler på systematisk analyse af virksomhedens omgivelser og markedsmuligheder og af virksomhedens interne strategifaktorer og præcisering af virksomhedens forandringsbehov.
- I lærer at finde virksomhedens kernekompetencer gennem kortlægning af ressourcer, formåen og kompetencer.
- I får udviklet en vision og mission.
- I lærer, hvorledes den strategiske retning i form af vision og mission omsættes til forståelige mål. Og der arbejdes med opstilling af strategiske målsætninger og teorien bag "Must-win battles" anvendes til at identificere de vigtigste strategiske tiltag fremover.
- I lærer hvordan implementering af strategi kan foregå.
- Kommer I flere fra samme virksomhed får I mulighed for at skabe en fælles forståelse af bl.a. fremtidige indsatsområder.

**Pris** for deltagelse er kr. 19.500 + moms pr. forretning uanset antal deltagere.

**Tilmelding** skal ske hurtigst muligt til sekretariatet ved Helle Helth Hansen på mail. [helle@danskmaskinhandel.dk](mailto:helle@danskmaskinhandel.dk)

## **Salgsteknik for salgs- og servicemedarbejdere**

2 dage (AMU-nr. 40003)

I samarbejde med erhvervsskolerne Aars har vi fået oprettet to kurser om Salgsteknik for salg- og servicemedarbejdere kun for medarbejdere, der er ansat i en DM- ML- eller GAFSAM-medlemsvirksomhed. Et kursus i Aars og et i Kolding.

Kurset er for dig, der ønsker at forbedre dine kompetencer inden for kundekontakt i forbindelse med salg.

### **Mål:**

Du kan varetage kundekontakten i forbindelse med salg af virksomhedens produkter og services. Du kan varetage den indledende kontakt til kunden på en positiv måde, lytte til kundens behov og forventninger, og gennemføre salg, herunder bruge teknikker til at afslutte salg. Du kan desuden afslutte kontakten på en positiv måde.

### **Du lærer at:**

- Varetage den indledende kontakt til kunden på en positiv måde.
- Lytte til kundens behov og forventninger.
- Gennemføre salg, herunder bruge teknikker til at afslutte salg.
- Afslutte kontakten på en positiv måde.
- Arbejde med grundlæggende salgsteknikker.
- Løse konflikter.
- Behandle reklamationer

### **Hvem er målgruppen for kurset?**

- Kurset henvender sig til alle medarbejdere på reservedelslagret, i butikken, mekanikere / montører
- Alle medarbejdere der i andre funktioner har kundekontakt

Kurset har til mål at klæde medarbejderne på til den øgede konkurrence til gavn for både medarbejderne og virksomheden.

**Deltagerbetaling:** 244,- kr. pr. deltager. (2014-sats)  
Fortæring i Kolding koster kr. 250,- pr. deltager pr. dag

**Antal deltagere:** Minimum 16 deltagere på kurset.

**Kurset er et todages kursus og finder sted:**

Den 9. – 10. februar 2015 i Aars Kursusnr. 40003f0215  
18. - 19. februar 2015 i Kolding Kursusnr. 40003f0315

## Tilmeldingsblanket

### Medarbejderuddannelse Salgsteknik for salgs- og servicemedarbejdere

\_\_\_\_\_ Den 9. - 10. februar 2015 i Aars Kursusnr. 40003f0215  
Seneste tilmelding den 16. januar 2015  
\_\_\_\_\_ Den 18. - 19. februar 2015 i Kolding Kursusnr. 40003f0315  
Seneste tilmelding den 21. januar 2015

\_\_\_\_\_ Stilling

\_\_\_\_\_ Navn

\_\_\_\_\_ E-mail

\_\_\_\_\_ Mobil nr.:

\_\_\_\_\_ Ønsker overnatning i Kolding (egenbetaling) (kr. 795,- på Scandic)

\_\_\_\_\_ Dato

\_\_\_\_\_ Firmanavn/Stempel og Underskrift

\_\_\_\_\_ CVR nr.

\_\_\_\_\_ P-nummer

\_\_\_\_\_ Kursusadministrator

\_\_\_\_\_ E-mail

Tilmeldingsblanketten sendes til:

Dansk Maskinhandlerforening, DM-Uddannelse, Kokholm 3C, 6000 Kolding.

Kan også indsendes på fax nr. 3917 8955 eller til Helle Helth Hansen på mail [helle@danskmaskinhandel.dk](mailto:helle@danskmaskinhandel.dk)

## Kursusoversigt 2015-2016

Kursusoversigt for medarbejdere ansat hos medlemmer af Dansk Maskinhandlerforening. Det er en god idé at du hurtigt tilmelder dig lederuddannelsen, da vi ved der er mange der gerne vil deltage på dette kursus. Viser det sig, at der er mulighed for at starte to hold op vil vi gøre dette.

**Kviknr. Gældende for alle kurser 861403**

Kursusnavn	AMU mål	Modul	Datoer	Uge	Tidsrum	Sted	Underviser
<b>Lederuddannelsen:</b>							
Ledelse og samarbejde	47753	1	19.10.15-21.10.15	43	0800-1525	Aars	LKP / MK
Kommunikation...	47751	2	02.11.15-03.11.15	45	0800-1525	Aars	LKP / MK
Konflikthåndtering	47752	3	16.11.15-17.11.15	47	0800-1525	Aars	LKP / MK
Mødeledelse mv.	47754 47755	4	07.12.15-09.12.15	50	0800-1525	Aars	LKP / MK
Medarb. involvering	47750	5	11.01.16-13.01.16	3	0800-1525	Aars	LKP / MK
<b>Andre Lederkurser:</b>							
Forretningsforståelse	41373 40406	6	01.02.16-03.02.16	5	0800-1525	Aars	LKP / MK
<b>Andre Kurser:</b>							
Salg og Konflikt	40003		09.02.15-10.05.15		0800-1525	Aars	LKP / MK
Salg og Konflikt	40003		18.02.15-19.02.15		0800-1525	Kolding	LKP / MK

## HUSK



For medarbejdere der er ansat under overenskomstområdet **DM-HK/privat** kan der via Kompetencefonden søges kompetencemidler til selvvalgte kurser. Siden marts 2014 gælder dette også for elever.

gt uddannelse

**Din virksomhed kan få tilskud til efteruddannelse**

→ Dansk Maskinhandlerforening og HK/Privat yder tilskud via deres fællesuddannelsesfond til medarbejdere og ledere under DM/HK overenskomsten.

**Husk – ansøgningskemaet skal indsendes inden kursusstart.**

Ansøgningskemaerne ligger på hjemmesiden [www.danskmaskinhandel.dk](http://www.danskmaskinhandel.dk) under medlemsområdet – Nyhedsbreve – [Uddannelsesorientering](#) eller DM-Arbejdsgivermappen – Blanketter

For yderligere information kan Helle Helth Hansen kontaktes på tlf. 3917 8953.