

# Nyhedsbrev nr. 10 – Juni 2015 fra Dansk Maskinhandlerforening

## Orientering fra DM-Uddannelse

### Emner:

- Kursusplan 2015-2016
- Aktuelle kurser
  - Salgspsykologi – Forstå din kunde
  - Situationsbestemt ledelse – Opfølgning
  - Ledelse af persontyper med SLII
- Kurser udbudt af DM og Erhvervsskolen Aars
- Kurser udbudt fra DM og ConTra Danmark
- Jurakursus
- Kursus internt i virksomheden

Kolding 17. juni 2015  
HHH/hhh

### Kursusplan 2015 – 2016

Dato	Kursus	Sted
7.-8. september 2015	Salgspsykologi – forstå din kunde	ConTra – Kolding
10. september 2015	Situationsbestemt ledelse - opfølgning	ConTra – Kolding
28.-29. september 2015	Ledelse af persontyper med SLII	ConTra – Kolding
6. - 7. oktober 2015	Bonanza - økonomiforståelse	ConTra – Kolding
9. oktober 2015	Erhvervsret - Jura ved Eva Kaya	DM – Kolding
20.-21. oktober 2015	Ledelse og samarbejde	Erhvervsskolen Aars
29. – 30. oktober 2015	Opsøgende salgsarbejde B2B	Erhvervsskolen Aars
Efterår 2015	Situationsbestemt ledelse	ConTra – Kolding
2.-3. november 2015	Salgstræning for erfarne sælgere	ConTra – Kolding
3.-4. november 2015	Ledelse og samarbejde – Mødeledelse	Erhvervsskolen Aars
17.-18. november 2015	Medarbejderinvolvering	Erhvervsskolen Aars
8.-9. december 2015	Medarbejderinvolvering - Personalejura	
14.-15. december 2015	Forhandlingsteknik	ConTra – Kolding
15.-16. december 2015	Rådgiverrollen B2B	Erhvervsskolen Aars
12.-13. januar 2016	Kommunikation	Erhvervsskolen Aars
26.–27. januar 2016	Salgsledelse	Erhvervsskolen Aars
2.-3. februar 2016	Konflikthåndtering	Erhvervsskolen Aars
1. marts 2016	Salgsledelse – Opfølgning	Erhvervsskolen Aars
31. marts 2016	Erhvervsret - Jura ved Eva Kaya	DM - Kolding
26.-27. april 2016	Situationsbestemt ledelse	Erhvervsskolen Aars
24.-25. maj 2016	Ressourceoptimering	Erhvervsskolen Aars
14. juni 2016	Ressourceoptimering	Erhvervsskolen Aars
Efter nærmere aftale	Strategiudvikling med fokus på vækst	ConTra – Kolding

## **Salgspsykologi – forstå din kunde**



Salg med succes starter med dig, og derfor går vi tæt på din personlighed. Vi vil lave en analyse og en profil af dig, som vil hjælpe dig til at forstå både din egen adfærd samt dine kunders adfærd.

### **Formål**

- At skabe viden om og forståelse for situationsbestemt salg i forhold til den enkelte kunde

### **Indhold**

- Personprofil af dig
- Idealprofil af sælger
- Psykologi og adfærd
- Kundetyper
- Kommunikation med kunden
- Indirekte feedback

### **Udbytte**

- Kendskab til egen personprofil
- Opstilling af sælgerprofil
- Kendskab til kundetyper og deres personlighed

### **Forløb**

Med udgangspunkt i din personlige profil arbejder vi med din og dine kunders personlighed.

### **Forudsætninger**

Alle, der arbejder med kunder, og som har gennemgået personligt salg.

**Varighed:** to dage den 7. – 8. september 2015

**Sted:** Hotel Koldingfjord, Fjordvej 154, 6000 Kolding

**Pris:** Kr. 7.800,00 inklusiv materiale, DISC profil, ophold og forplejning eks. drikkevarer og moms.

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

## **Situationsbestemt ledelse – opfølgning**



For dig der har været på kursus i Situationsbestemt ledelse, og har fået rigtig gode erfaringer med denne stærke ledelsesform. Det kan være du har glemt de dele du ikke har brugt i mellemtiden, eller du har måske brug for et Brush up.

**Her er chancen!** Du får nu muligheden for, at få genopfrisket Situationsbestemt ledelse, samt tilført ny viden og andres erfaringer.

### **Formål**

- På dette kursus får du genopfrisket dine færdigheder, samt tilført nye vinkler på Situationsbestemt ledelse, der gør, at du får en større effekt af denne ledelsesform.

### **Indhold**

- Erfaringer fra de enkelte deltagere
- Genopfriskning
  - Kompetenceudvikling
  - Motivation og selvtillid
  - Diagnosticering
- Træning af de forskellige lederstile
- Hvordan leder man i praksis i forhold til de enkelte ledelsesstile? Her er vi meget konkrete. Sådan gør du!
  - Instruktion
  - Coaching
  - Støttende
  - Delegerende
- Matche udviklingsniveau og lederstil

### **Forløb**

- Kurset tager udgangspunkt i, at deltagerne har fastholdt en hel del af den viden og læring de fik på det første kursus.
- Derfor repeterer vi kort, og går straks videre med at tilføre ny viden og træning i nye og spændende opgaver, som alt sammen relaterer til dagligdagen hos deltagerne

### **Forudsætninger**

Kurset henvender sig til ledere på alle niveauer, der har deltaget i Situationsbestemt ledelse

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

**Varighed:** En dag - den 10. september 2015

**Sted:** Hotel Koldingfjord, Fjordvej 154, 6000 Kolding

**Pris:** Kr. 2.800,00 inklusiv materiale og forplejning eks. moms.

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

## Ledelse af persontyper



Ledere undrer sig ind imellem over, hvorfor to medarbejdere har forstået det samme budskab vidt forskelligt. Det kan ligefrem være svært at komme på bølgelængde med visse medarbejdere. På dette kursus lærer deltageren, hvordan man tilpasser brugen af de fire ledelsesstile - instruerende, coachende, støttende og delegerende - til medarbejdernes adfærdstyper – D, I, S og C.

### **Formål**

- Deltageren lærer at analysere og forstå sin egen og medarbejdernes foretrukne adfærd
- Deltageren lærer at forholde sig til samspillet mellem jobbets krav og medarbejdernes foretrukne adfærd
- Deltageren lærer at matche sin ledelsesstil til med arbejderens foretrukne adfærd
- Deltageren trænes i at matche ledelsesstil til med arbejderens udviklingsniveau
- Deltageren lærer at benytte DISC-personprofilen til at omsætte medarbejdernes naturlige talenter til resultatskabende adfærd

### **Indhold**

- Adfærd og personlighed
- DISC generelt
- Egen profil
- Stillingsprofil
- DISC og ledelse
- Repetition Situationsbestemt Ledelse
- Kombination af DISC og Situationsbestemt Ledelse

### **Udbytte**

Deltageren sikres en anvendelig og praktisk forståelse for, hvordan man som leder effektivt anvender Situations bestemt Ledelse og DISC i det daglige arbejde.

### **Forløb**

På kurset kobles teori og praktiske øvelser. Det anvendelsesorienterede fokus sikrer, at deltageren kan gå direkte fra kurset til det daglige arbejde og bruge sin viden til at optimere samarbejdet i afdelingen/teamet.

### **Forudsætninger**

Deltagerne kan være ledere på alle niveauer, der ønsker en større forståelse for, hvordan man effektivt kan variere ledelsesstil i samarbejdet med forskellige typer medarbejdere. Deltagerne skal have kendskab til Situationsbestemt Ledelse

**Varighed:** To dage – den 28. – 29. september 2015

**Sted:** Hotel Koldingfjord, Fjordvej 154, 6000 Kolding

**Pris:** Kr. 7.800,00 inklusiv materiale + DISC profil, ophold og forplejning eks. drikkevarer og moms.

## **Kurser udbudt i samarbejde mellem DM og Erhvervsskolen Aars**

### **Sælgeruddannelse**

I samarbejde med Erhvervsskolen Aars vil vi i vinterhalvåret 2015-2016 udbyde følgende tre kurser for sælgere.

- Opsøgende salgsarbejde på B2B markedet
- Rådgiverrollen indenfor B2B-handel
- Salgsledelse

Man kan vælge at tage alle moduler, men det er også muligt at udvælge de moduler, man selv ønsker. Læs mere i folderen [Sælgeruddannelse](#).

Hvor og hvornår:

Kursusnavn	Modul	Antal dage	Dato	Tidsrum	Underviser
Opsøgende salgsarbejde B2B (AMU-nr. 47190)	1	2	29.10.15 30.10.15	8.00-15.25	LKP/MK
Rådgiverrollen B2B (AMU-nr. 46685)	2	2	15.12.15 16.12.15	8.00-15.25	LKP/MK
Salgsledelse (AMU-nr.40448)	3	2	26.01.16 27.01.16	8.00-15.25	LKP/MK
Salgsledelse (AMU-nr.40448)	4	1	01.03.16	8.00-15.25	LKP/MK

### **Den grundlæggende lederuddannelse**

I samarbejde med Erhvervsskolen Aars vil vi i vinterhalvåret 2015-2016 udbyde 9 kurser for ledere målrettet butiks- og lagerchefer samt værkførere og værkførerassistenter.

- Ledelse og samarbejde
- Mødeledelse
- Mearbejderinvolvering
- Kommunikation
- Konflikthåndtering
- Situationsbestemt ledelse

#### **Overbygning på den Grundlæggende lederuddannelse**

- Medarbejderinvolvering – Personalejura
- Ressourceoptimering 2+1 dag

Man kan vælge at tage alle moduler, men det er også muligt at udvælge de moduler, man selv ønsker. Læs mere i folderen [Den grundlæggende lederuddannelse](#)

Tilmelding til kurserne på Erhvervsskolen Aars skal ske til Malene Terp på tlf. 9698 1071 eller mail [mbt@eaars.dk](mailto:mbt@eaars.dk)

## **Kurser udbudt i samarbejde mellem DM og ConTra Danmark**

I samarbejde med ConTra Danmark vil vi i den kommende tid udbyde følgende kurser:

### **Salg**

- [Salgspsykologi](#) – forstå din kunde – 7.-8. september 2015
- Salgstræning for erfarne sælgere – 2.-3. november 2015
- [Forhandlingsteknik](#) – 14.-15. december 2015

### **Ledelse**

- [Situationsbestemt ledelse](#) – spørg sekretariatet
- [Opfølgingsdag](#) Situationsbestemt ledelse – 10. september 2015
- [Ledelse af persontyper](#) - 28. – 29. september 2015
- [Bonanza](#) - Økonomiforståelse - 6. – 7. oktober 2015

### **Strategi**

- [Strategiudvikling med fokus på vækst.](#)

## **Sekretariatet udbyder erhvervsret og jura kursus**

### **Erhvervsret - Jura**

- [Erhvervsret og jura](#) – 9. oktober 2015 og 31. marts 2016

Læs mere om de enkelte kurser ved at klikke på linkene.

Har du spørgsmål eller interesse for ovennævnte kurser er du meget velkommen til at kontakte Helle Helth Hansen på mail [helle@danskmaskinhandel.dk](mailto:helle@danskmaskinhandel.dk) eller tlf. 3917 8953.

Hotelværelse kan bestilles gennem sekretariatet. DM har en aftale med Scandic Kolding om mulighed for overnatning i enkeltværelse for kr. 795,- pr. nat.

## **Kursus afholdt internt i virksomheden**

Har man ønske om at afholde ovennævnte kurser internt i virksomheden, er dette også muligt. Ved at afholde kurset internt har man mulighed for at få tilrettet kursusmaterialet til egen virksomhed.

Kontakt Helle Helth Hansen for yderlige information på mail [helle@danskmaskinhandel.dk](mailto:helle@danskmaskinhandel.dk) eller tlf. 3917 8953.