

Nyhedsbrev nr. 14 – September 2015 fra Dansk Maskinhandlerforening

Orientering fra DM-Uddannelse

Emner:

- Sprøjtetekursus
- Jurakursus
- BONANZA
- Lederuddannelse for DM-medlemmer
- Sælgeruddannelse for DM-medlemmer
- Ledelse af persontyper
- Kompetencemidler fra DM-HK/Privat
- Kursusplan 2015-2016

Kolding, 11. september 2015
PH/hhh

Kan du blive bedre til at rådgive kunderne om det rette dysevalg til sprøjten?

BEMÆRK det er i uge 39 – derfor kort svartid!!

Det handler om korrekt tidspunkt, korrekt bomhøjde, korrekt hastighed – men i høj grad også om det korrekte dysevalg, for på den måde at få mest mulig udnyttelse af de dyre midler, og samtidigt undgår vindafdrift til naboafgrøder.

I 2014 var der en del problemer fordi det kunne konstateres at der tilsyneladende var drevet nogle jordmidler fra marksprøjtninger ind over nogle frugttræer, og derved var der målbare mængder af nogle ikke tilladte midler (på frugten).

I samarbejde med SEGES udbyder vi nu et kursus til de folk, som har brug for viden om det rette dysevalg, altså montøren/mekanikeren, som syner/reparerer sprøjten eller dem som står ved disken i butikken, og som derved kan være med til at hjælpe kunderne til at købe de rigtige dyser.

Dato: torsdag **den 24 september** om formiddagen fra kl 10.30 til 13.30.

Sted: Kokholm 3A, lokalerne K1 og K2, 6000 Kolding

Pris: Gratis – du betaler selv transport og tid.

Ja tak, jeg vil gerne tilmeldes kurset torsdag den 24 september kl. 10.30 – 13.30

Deltager(e): _____

Mail: _____

Virksomhed: _____

Tilmelding hurtigst muligt dog senest torsdag den 17. september til Helle Helth Hansen på mail: helle@danskmaskinhandel.dk eller fax 3917 8955

Sekretariatet udbyder erhvervsret og jura kursus



I forbindelse med sælgeruddannelsen er det en god idé at tage kurset i erhvervsret og jura.

Er der sælgere eller andre ansatte i salgsafdelingen og butikken, der trænger til at få et skub og viden om jura omkring salg af maskiner – så var det måske en også en god ide at deltage i DM-akademikurset

Erhvervsret og Jura – Rollen som professionel rådgiver

Tid: Kurset er et endagskursus og afholdes fra **kl. 9.00 – 16.00**.

Dato: **9. oktober 2015** og 31. marts 2016

Kursusleder: Advokat Eva Kaya

Formål:

At give deltageren et overordnet indblik og viden omkring relevant lovgivning, som er gældende, når man er beskæftiget med salg, markedsføring og rådgivning af maskiner til landbrug, maskinstationer, institutioner m.m.

Mål:

At deltageren er bevist omkring, hvilke juridiske forhold man skal være opmærksom på i salgsprocessen før, under og efter salget/handlen er gennemført.

Markedsføringsloven

- God markedsføringskik
- Vildledende og utilbørlig markedsføring

Aftaleloven

- Ugyldige aftaler

Købeloven

- Købeaftalens indgåelse
- Opfyldelse af aftalen
- Misligholdelse, herunder forsinkelser
- Fejl og mangler
- Ophævelse af aftalen
- Garanti og reklamationsret

Produktansvar

- Melleghandleransvar

Anden relevant lovgivning

- Insolvens / betalingsstandsning / konkurs
- Inkasso, herunder ”den forenklede inkassoprocedure”

Målgrupper for kurset

- Nye sælgere/salgskonsulenter
- Juniorsælgere
- Eksisterende sælgere, som ønsker et ”fresh-up”
- Salgschefer
- Butiksansatte (med ansvar for f. eks. salg af serviceløsninger have/park maskiner m.m.) (*du har som butiksansat mulighed for at søge kompetencemidler*)

Kurset udbydes til medlemsvirksomheder inden for sekretariatet, som er Dansk Maskinhandlerforening, Maskinleverandørerne og GAFSAM.

Kursussted: ved sekretariatet, Kokholm 3C, 6000 Kolding

Pris:

Kursus og forplejning

kr. 1.095,- plus moms

Der kan **ikke** søges VEU godtgørelse.

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

Tilmelding senest den **14. september 2015** til Helle Helth Hansen på mail: helle@danskmaskinhandel.dk – oplys deltagernavn, firma, telefonnummer og mailadresse.

BONANZA

Vi har oplevet en stor efterspørgsel på et kursus i økonomi.



Derfor har valgt at udbyde dette spændende og anderledes kursus, **6. – 7. oktober 2015 i Kolding**. Kurset tager i stedet for regneark og uendelige rækker af tal udgangspunkt i visualisering og en række værktøjer, der med fokus på virksomhedsøkonomi, nøgletal, økonomisk kommunikation og dine udfordringer giver en lang større forståelse af økonomi.

Vi har testet konceptet og er overbeviste om, at det er velegnet og udbytterigt i form af forbedret bundlinje for vores medlemsvirksomheder.

Kursets indhold

- Introduktion -> Kobling til virksomhedens økonomi.
- Fokus på vigtige nøgletal for virksomheden.
- Virksomhedsspillet Rodeo – økonomiske konsekvenser af egne handlinger.
- Cash Flow og Likviditet – dine muligheder for vækst og overlevelse.
- Jeres egen økonomi – mulighed for at arbejde med egne tal med fokus på det vigtige, det værdiskabende.

Formål og udbytte ved at lære jeres ledere og medarbejdere om økonomi

- Forstå de økonomiske sammenhænge i regnskabet og hvordan nøgletallene påvirkes.
- Hvor tjener vi pengene? Hvor taber vi dem?
- Det er ikke nok bundlinjen ser god ud... Likviditeten afgør dine muligheder!
- Bliv klædt på til at håndtere dialogen med banken og revisoren.
- Lagerbinding og lagerværdi – nedskrivninger.
- Med udgangspunkt i egne tal bliver det nemt at identificere praktiske tiltag, der kan forbedre økonomien.
- Hvordan skabes værdi i virksomheden
- Større ejerskab – mere økonomisk fokus – bedre bundlinje!

Tilmelding senest den **21. september 2015** til Helle Helth Hansen på mail: helle@danskmaskinhandel.dk – oplys deltagernavn, firma, telefonnummer og mailadresse

DM-Lederuddannelsen og Sælgeruddannelsen – Erhvervsskolerne Aars



erhvervsskolerne • aars
- kompetencer til en fremtid med succes

Erhvervsskolerne Aars udbyder i efteråret to uddannelser, som er relevante for Dansk Maskinhandlerforenings medlemmer.

Den grundlæggende lederuddannelse henvender sig til værkfører, værkførerassistenter, lagerchefer, butikschefer og stedfortrædere og medarbejdere, der i øvrigt har en eller anden form for ledelsesansvar.

Uddannelsen er sat sammen så den omhandler de emner og problemstillinger, du som leder står i hver dag. Det være sig kommunikation, involvering af medarbejdere, den svære samtale, mødeledelse osv. Desuden er der en dag der omhandler personalejuridiske problemstillinger og tre dage, hvor det er ressourceoptimering, der er emnet.

Ledelse er et ofte overset nøgleområde for virksomhederne i forhold til at skabe forsat vækst, men også i forhold til at tiltrække og fastholde dygtige medarbejdere. Netop dette bliver en væsentlig faktor for alle virksomheder fremadrettet.

Vi (Dansk Maskinhandlerforening) opfordre til, at uddannelse inden for ledelse prioriteres i virksomhederne, da det er et vigtigt, men oftest overset indsatsområde.

Det handler om at agere frem for at reagere

”Vi er ikke alle uddannede ledere. Nogle af os er blevet det, fordi vi kunne påtage os ansvaret og havde de faglige kompetencer, der skulle til.

Efter at have deltaget i kurset, har jeg forstået, hvor meget ledelse egentlig handler om mennesker. Jeg har lært mig selv bedre at kende og dermed mine medarbejdere. Nu spørger jeg **hvorfor** en situation er opstået, i stedet for bare at reagere på den. Kort sagt har jeg lært at agere frem for at reagere”.

Carsten Nørhave butik- og lagerschef ved Hjallerup Maskinforretning

Den grundlæggende lederuddannelse har **kursusstart den 20. oktober**, men tilmeld dig allerede nu. Se mere i folderen ”Den grundlæggende lederuddannelse” – [Klik her](#) – her kan du også se alle kursusdatoer.

Kurset finder sted i vinterhalvåret 2015-2016 og består af 9 moduler:

- | | |
|--------------------------------------|-------------------|
| • Ledelse og samarbejde – 2 dage | 20. – 21. oktober |
| • Mødeledelse – 2 dage | 3. – 4. november |
| • Medarbejderinvolvering – 2 dage | 17.-18. november |
| • Kommunikation – 2 dage | 8. – 9. december |
| • Konflikt håndtering – 2 dage | 12. – 13. januar |
| • Situationsbestemt ledelse – 2 dage | 2. – 3. februar |

Overbygning på den Grundlæggende lederuddannelse

- | | |
|---|---------------------------|
| • Medarbejderinvolvering – Personalejura – 2 dage | 26. – 27. april |
| • Ressourceoptimering – 2 dage + 1 dag | 24. – 25. maj og 14. juni |

Man kan vælge at tage alle moduler, men det er også muligt at udvælge de moduler, man selv ønsker.

Tilmelding til kurserne på Erhvervsskolerne Aars skal ske til Malene Terp på tlf. 9698 1071 eller mail mbt@eaars.dk – **Tilmeldingsfrist den 1. oktober 2015**

Sælgeruddannelsen henvender sig til alle i virksomheden, der arbejder med salg og primært opsøgende salg.

Uddannelsen er sat sammen, så alle salgets discipliner bliver berørt. Der arbejdes med opsøgende salg og hvad det kræver af forarbejde. Ofte skal du som sælger også varetage rollen som rådgiver for kunderne og hvordan den del af salgsarbejdet vendes til et senere salg er også med. Sidst men ikke mindst er salgsledelse med på uddannelsen. Her kan det enten være ledelse af andre sælgere eller selvledelse, der er i spil. Du lære at sætte dig mål for dit salgsarbejde og efterfølgende følge op og dermed tilegne dig en grundlæggende viden om indsats og afkast på salgsområdet, der igen gør dig i stand til at sætte nye mål og forfølge dem.

Kampen om kundernes gunst er blevet hårdere gennem tiden og derfor er der behov for også at forfine kompetencerne inden for salgsområdet. Maskinhandlerne befinder sig også i en mere konkurrencepræget hverdag, hvor det ikke kun er nabokonkurrenten/kollegaen, der presser på, men også en øget global konkurrence gennem e-handel osv.

Sælgeruddannelse finder sted på Erhvervsskolen Aars og har kursusstart den 29. oktober – Læs mere i folderen [Sælgeruddannelse](#)

Kurset finder sted i vinterhalvåret 2015-2016 og består af tre moduler for sælgere.

- Opsøgende salgsarbejde på B2B markedet – 2 dage 29. – 30. oktober
- Rådgiverrollen indenfor B2B-handel – 2 dage 15. – 16. december
- Salgsledelse – 2 dage + 1 dag 26. – 27. januar og 1. marts

Man kan vælge at tage alle moduler, men det er også muligt at udvælge de moduler, man selv ønsker.

Tilmelding til kurserne på Erhvervsskolerne Aars skal ske til Malene Terp på tlf. 9698 1071 eller mail mbt@eaars.dk – **Tilmeldingsfrist den 1. oktober 2015**

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.

Tilmelding: Navn, virksomhed, mail og mobilnr. Sendes til Helle Helth Hansen på helle@danskmaskinhandel.dk eller direkte til Marianne Henriksen på mail marianne@contradenmark.com

DM/HK-Kompetencefond



Din virksomhed kan få tilskud til efteruddannelse

- Dansk Maskinhandlert forening og HK/Privat yder tilskud via deres fælles-uddannelsesfond til medarbejdere og ledere under DM/HK overenskomsten. Elever kan søge støtte fra fonden til uddannelse i fritiden.
- Efteruddannelsen kan både ligge i og uden for arbejdstid. Ved uddannelse uden for arbejdstid, ydes der tilskud til deltagerbetaling, materialeudgifter og transport.
- Uddannelserne skal være inden for overenskomstens område.
- Uddannelsesfondens har et årligt maksimum beløb til rådighed – derfor vil "først til mølle princippet" gælde.

Husk! Er du ansat under overenskomsten DM-HK/Privat har du mulighed for at søge kompetencemidler via DM/HK-kompetencefond.

Medarbejdere under DM-HK/privat overenskomsten har ret til 10 dages uddannelse efter **eget valg** pr. år. Det vil sige arbejder du på kontor, lager eller butik har du mulighed for at søge via fonden.

Som noget nyt kan elever og ledere med DM-HK/Privat ansættelseskontrakt også søge midler fra fonden.

Uddannelserne skal være inden for overenskomstens område.

Der kan mellem virksomhed og medarbejder aftales et opsparingsforløb med op til 5 kursusdage pr. år i max. 5 år, dvs. i alt 25 kursusdage.

Såfremt en medarbejder af virksomhedsbetingede årsager ikke kan udnytte de 10 dage fuldt ud i det enkelte år, er der mulighed for at foretage en opsparring af de overskydende kursusdage med max. 5 dage pr. år i en periode på max. 5 år.

Forudsætningen for at foretage opsparring af overskydende kursusdage er, at der foreligger en konkret plan for anvendelse af den foretagne opsparring.

Husk at indsende ansøgningen til fonden inden kursusstart.

Se [folderen klik her](#)

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

Ansøgningskema finder du på vores hjemmeside under Medlemsområdet – Uddannelsesorientering eller [klik her](#).

Skemaet indsendes til Helle Helth Hansen på mail helle@danskmaskinhandel.dk.

Er det et krav fra virksomheden, at en medarbejder følger et bestemt kursusforløb, kan der ikke søges kompetencemidler. (Ret & pligt)

Der skelnes altså mellem selvvalgt og ret & pligt uddannelser.

Kursusplan 2015 – 2016

Dato	Kursus	Sted
28.-29. september 2015	Ledelse af persontyper	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	Erhvervsskolerne Aars
29. – 30. oktober 2015	Opsøgende salgsarbejde B2B	Erhvervsskolerne 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	Erhvervsskolerne Aars
17.-18. november 2015	Medarbejderinvolvering	Erhvervsskolerne Aars
8.-9. december 2015	Medarbejderinvolvering - Personalejura	Erhvervsskolerne Aars
14.–15. december 2015	Forhandlingsteknik	ConTra – Kolding
15.-16. december 2015	Rådgiverrollen B2B	Erhvervsskolerne Aars
12.-13. januar 2016	Kommunikation	Erhvervsskolerne Aars
26.–27. januar 2016	Salgsledelse	Erhvervsskolerne Aars
2.-3. februar 2016	Konflikthåndtering	Erhvervsskolerne Aars
1. marts 2016	Salgsledelse – Opfølgning	Erhvervsskolerne Aars
31. marts 2016	Erhvervsret - Jura ved Eva Kaya	DM - Kolding
26.-27. april 2016	Situationsbestemt ledelse	Erhvervsskolerne Aars
24.-25. maj 2016	Ressourceoptimering	Erhvervsskolerne Aars
14. juni 2016	Ressourceoptimering	Erhvervsskolerne Aars
Efter nærmere aftale	Strategiudvikling med fokus på vækst	ConTra – Kolding