

# Involving Management

- *NLP Practitioner certificeret uddannelse med operationelle ledelseskompeterer der slår årelange erfaringer.*



## Involving Management

- *NLP Practitioner certificeret uddannelse med operationelle ledelseskompetencer der slår årelange erfaringer.*

### Beskrivelse

Involving Management uddannelsen er den operationelle tilgang til ledelse i en organisation. Det oplevelses-orienterede samfund kræver sælgere og ledelse, der er fokuserede på metoder og værktøjer der stiller det enkelte menneske i centrum, frem for på produkter og løsninger. Ledelsesmæssigt vil der blive arbejdet med en kombination af de psykologiske forandringsværktøjer i NLP sammen med coaching og elementerne i værdibaseret ledelse. Der vil endvidere være et perspektiv i forhold til teorierne omkring den lærende organisation og C. Otto Scharmers U-teori.

### Målgruppe

Alle, som beskæftiger sig med ledelse. Typiske deltagere er kommende ledere, nuværende ledere, salgsledere, teamledere eller account managere.

### Mål

Ved kursets afslutning (certificering) skal deltagerne:

- Bestå en teoretisk prøve i de grundlæggende NLP og coaching værktøjer
- Bevise tilstrækkelige færdigheder, gennem en praktisk prøve, i brug af specifikke værktøjer, teknikker og metoder i forhold til ledelse, coaching og NLP.
- Uddannelsen er tilrettelagt, gennemføres og evalueres i

overensstemmelse med danske og internationale NLP standarder. Det er således muligt at opnå certificering som *NLP Involving Management Practitioner*.

### Forudsætninger

Materialet til første modul vil blive fremsendt til gennemlæsning inden opstart af uddannelsen.



## Varighed

Forløb med 4 moduler af 1 weekend startende fredag kl. 18.00 til søndag kl. 15.00, i alt 4 weekender. Hertil kommer mellemliggende hjemmeopgaver, samt eventuelt opfølgende coaching & Supervision (coaching & Supervision forløb er ikke indeholdt i uddannelsen).

## Indhold

Forberedelse: Gennemlæsning af pensum til første modul.

### Modul 1: Ledelse & kommunikation

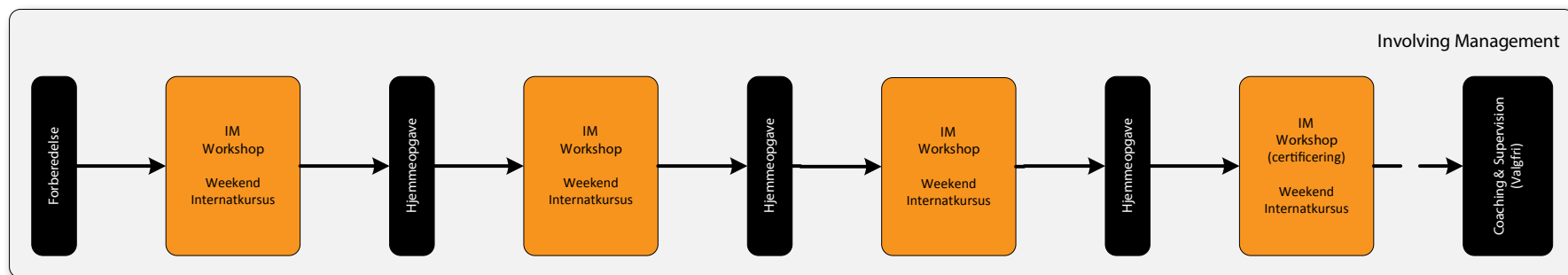
- Du vil på dette modul opnå færdigheder i at arbejde med coaching som forandringsværktøj i ledelse. Det vil være det gennemgående tema i selskab med forskellige værktøjer i relation til motivation af medarbejder. Du kommer ligeledes til at arbejde med betydningen af begrebet *selvledelse* og hvilke værdier det tilfører din personlige ledelsesstil og kommunikation.

Fokusperiode 1: Hjemmeopgaver og træning af metoder & værktøjer.

### Modul 2: Oplevelsesorienterede ledelse

- Du vil gennem indsigt i sproglige mønstre opnå færdigheder og indsigter omkring forhandling og mægling. Du vil ligeledes arbejde med ledelse og motivation af teams, gennem teamcoaching og det at føre den gode salgssamtale, med coaching som værktøj. Du vil opnå indsigt i de humanistiske værktøjer fra NLP'en i forbindelse med teamprocesser.

Fokusperiode 2: Hjemmeopgaver og træning af metoder & værktøjer.





### Modul 3: Systemisk ledelse

- Betydningen af den systemiske tilgang i ledelse vil være et gennemgående tema på dette modul, hvor du vil opnå indsigter i brugen – og betydningen - af storytelling og metaforer i ledelse. Du vil arbejde med begreber omkring den lærende organisation og sammenhængen til coaching baseret ledelse.

Fokusperiode 3: Repetition og træning af metoder & værktøjer.

### Modul 4: Egen målsætning & afsluttende eksamen

- Du vil komme til at arbejde med egne værdier og målsætning, i forhold til din egen og dine medarbejders udvikling, i relation til den oplevelsesorienterede vision.
- Der vil ligeledes være repetition, øvelser og skriftlig prøve samt en praktisk prøve / certificering, hvor du kan opnå titel af *NLP Involving Management Practitioner*

### Form & metode

Du vil som deltager få erfaringer med individuelt arbejde, sparring og gruppearbejde. Progression, feedback, dialog og diskussion er væsentlige elementer i undervisningen, hvor deltageres erkendelser bliver forankret gennem aktiv deltagelse. Du bliver udfordret gennem opgaver og aktiviteter, der med grundig foranalyse afspejler jeres daglige udfordringer.

### Sprog

Materialet er på dansk men kan leveres på engelsk.



## Kursusprogram - alle moduler

### Dagsprogram – dag 1 - fredag

- Ankomst Alle henvender sig i receptionen
- Kl. 17.30 Check in & samling i plenum
- Kl. 18.00 Sandwich inkl. 1 vand/øl
- Kl. 18.30 Opstart workshop – dag 1
- Kl. 20.00 Aften kage / te & kaffe
- Kl. 22.00 Afrunding

### Dagsprogram – dag 2 - lørdag

- Kl. 08.00 Morgenbuffet
- Kl. 09.00 Opstart workshop – dag 2
- Kl. 12.00 Frokost inkl. 1 vand/øl
- Kl. 14.00 Eftermiddags kage / te & kaffe
- Kl. 18.00 Sandwich inkl. 1 vand/øl
- Kl. 19.45 Afrunding
- Kl. 20.00 2 retters middag inkl. 1 øl/vand/gl. vin

### Dagsprogram – dag 3 - søndag

- Kl. 08.00 Morgenbuffet & check ud!
- Kl. 09.00 Opstart workshop – dag 3
- Kl. 12.00 Frokost inkl. 1 øl/vand
- Kl. 13.30 Eftermiddags kage / te & kaffe
- Kl. 15.00 Afrunding & afrejse

## Tilmelding

Tilmelding skal ske via hjemmeside [www.preceptor.org](http://www.preceptor.org), under Online booking på forsiden.

Spørgsmål skal rettes online til [uddannelse@preceptor.org](mailto:uddannelse@preceptor.org) eller på vores telefon 70 70 10 10.



Igennem gruppearbejde findes den rigtige sparring



## Ryd op i “vi-plejer-mentaliteten” og de gamle salgsteknikker!

Kontakt Preceptor og få belyst hvad vi kan gøre, for at synliggøre Jeres udviklingspotentialer, og hvordan I kan differentiere Jer i markedet – med mennesker i centrum.

*Preceptor*

Nygade 9  
8400 Ebeltoft  
70 70 10 10  
mail@preceptor.org  
[preceptor.org](http://preceptor.org)



Scan for vCard