

# Personality – Groupwise

- *Indsigter i salg og teams der sætter nye standarder i forhold til det oplevelsesorienterede salg.*



## Personality – Groupwise

- *Indsigter i salg og teams der sætter nye standarder i forhold til det oplevelsesorienterede salg.*

### Beskrivelse

Uddannelsen Personality – Groupwise har fokus på at gøre den lærte teori mere operationel. Du får indsigt i de skjulte og ubevidste mønstre hos dine kunder og medarbejdere. Du vil komme til at arbejde med teams og teamstruktur, og betydningen af vores forskellige kvaliteter. Du vil blive introduceret til 2.ordens coaching, og hvordan de enkelte typer optræder som coach. Du vil få bevidsthed om, hvordan du kan udnytte de forskellige typers kvaliteter, i forbindelse med salgs- og afdelingsmøder med flere deltagere. Du vil blive i stand til at holde det oplevelsesorienterede fokus på møder med flere deltagere – for alle deltagere. Sidst vil du stifte bekendtskab med hvilke konflikter, der kan opstå typerne imellem.

### Målgruppe

Alle, som beskæftiger sig med salg og/eller ledelse. Typiske deltagere er sælgere, konsulenter, ledere, salgsledere, teamledere eller account managere. Erfaring med salg af produkter, ydelser, ideer eller projekter vil være en fordel.

### Mål

Som deltager vil du opnå færdigheder, der gør dig i stand til, på møder o. lign., at bringe produktfaglige faktorer der er væsentlige i spil, da du opnår indsigt i de ubevidste motivations mønstre hos kunder. Du bliver endvidere i stand til at sammensætte teams ud fra de ni forskellige typer, i forhold til opgavetype

og mål. Du bliver i stand til at arbejde med forskellighederne på møder, hvor du til stadighed kan holde et oplevelsesorienteret fokus i salget. Sidst vil du på baggrund af din viden om coaching, lære at arbejde med endnu et perspektiv som kaldes 2.ordens coaching, ud fra menneskelige indsigter.

Du vil ved endt kursus få kursusbevis på gennemført uddannelse.



Positivt livssyn – en vigtig faktor blandt typer



## Forudsætninger

Skal have gennemgået kurserne *Sales Mentor* eller *Involving Management* samt *Personality – One to One* eller tilsvarende.

## Varighed

Forløb med 2 moduler af 1 weekend, startende fredag kl. 18.00 til søndag kl. 15.00, i alt 2 weekender. Hertil kommer mellemliggende hjemmeopgave. Der vil være mulighed for tilkøb af eventuelt coachingforløb (coachingforløb er ikke indeholdt i uddannelsen).

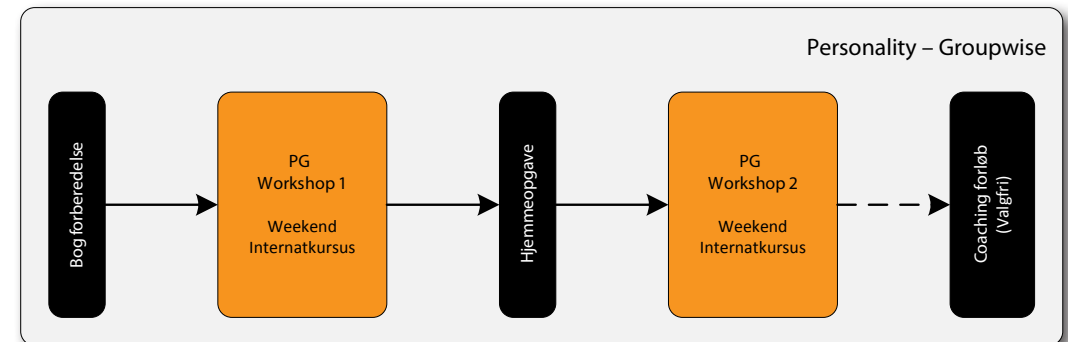
## Indhold

Forberedelse: Gennemlæsning af bog/pensum til første modul.

### Modul 1: Kommunikation verbal & nonverbal

- Du vil på dette modul arbejde med typernes måde at kommunikere. Du vil blive bevidst om deres sprogbrug, påklædning, deres værdier og overbevisninger. Du vil komme til at arbejde med deres kontroldramaer, der afspejler hvilken strategi de benytter for netop at bevare kontrollen i forskellige situationer – herunder salg. Via *joharis vindue* vil du få indsigt i de blinde punkter hver enkelt type rummer, og deres betydning for din kommunikation, samt hvilke typeligheder der kan optræde – "look-alikes".

Fokusperiode 1: Hjemmeopgave





Kender du typen?



*Preceptor*

### Modul 2: Teams, konflikthåndtering & coaching

- På dette modul vil du arbejde med typernes forskellige forsvarsmekanismer. Du vil skulle løse opgaver omkring teamstruktur og sammensætning af teams. Du vil opnå færdigheder inden for gruppeprocesser og hvordan hver enkelt type påvirker udviklingen af teamet. Du vil ligeledes arbejde med coaching af de enkelte typer, og hvordan du med din type optræder som coach og de udfordringer det giver. Du vil ligeledes arbejde med de forskellige typer af konflikter, der vil kunne opstå imellem de ni typer.

### Form & metode

Du vil som deltager få erfaringer med individuelt arbejde, sparring og gruppearbejde. Feedback, dialog og diskussion er væsentlige elementer i undervisningen, hvor læring bliver forankret gennem aktiv deltagelse. Du bliver udfordret gennem opgaver og aktiviteter, der med grundig foranalyse afspejler dine 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.



Fælles spille dag



**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