



Mini MBA i Ledelse



Et praksisnært og moderne MBA alternativ, der giver dig en komplet indføring i de værktøjer, koncepter og metoder, der gør dig i stand til at skabe ledelsesmæssige gennembrud.

Danmarks største Mini MBA-udbyder

Velkommen til Connection Management

Siden vi stiftede Connection Management i 2002, har vi haft ét mål; at hjælpe virksomheder med at løfte deres lederskab og lederkompetencer til nye højder.

Vi har flere Gazeller bag os og er AA akkrediteret. Vi har uddannet og trænet mere end 30.000 ledere gennem tiden og arbejder på både nationalt og internationalt plan. Vi er 45 medarbejdere, der arbejder hårdt for at levere værdi-

skabende sammenhænge mellem virksomhed, ledere, medarbejdere og bundlinje.

Hos Connection Management gennemførte vi vores første Mini MBA-hold tilbage til 2011. Siden da har vores mål været at være den bedste Mini MBA-udbyder i samarbejde med en af de mest anerkendte MBA Business Schools i verden.

Og som Danmarks mest ambitiøse Mini MBA-udbyder er vi godt på vej!

Fremragende
4,8 stjerner
på Trustpilot

LÆS MERE HER



Indhold



Comwell
HOTELS

FLSMIDTH

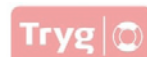
matas



Ørsted

PEO

POLITI



Vestas



Et praksisnært og moderne MBA alternativ

Skab ledelsesmæssige gennembrud med en Mini MBA i Ledelse

En Mini MBA er et praksisnært og moderne alternativ til en MBA, der giver dig de vigtigste værktøjer, koncepter og metoder til at skabe markante ledelsesmæssige resultater.

Du vil udvikle din personlige gennemslagskraft som leder og kunne realisere dine medarbejderes fulde potentiale.

Uddannelsen er udviklet af ledere til ledere, der tager dig igennem de klassiske MBA-fag, ved hjælp af konkrete operationelle værktøjer og øvelser, der taler ind i dit eget arbejdsliv. Et arbejdsliv, som står midt i en samfundsudvikling, der går uhyggelig hurtigt, hvor enhver leder uanset niveau, har behov for kontinuerligt at tilegne sig frisk ny viden og kompetencer.

En Mini MBA fra Connection Management er udviklet i samarbejde med ledelseksperter.

Med en Mini MBA i Ledelse hos Connection Management vil din virksomhed få en leder, der bl.a.:

- » kan lede med opdateret viden om nye og effektive ledelsesmetoder
- » anvender konkrete ledelsesværktøjer til at sætte mål og skabe resultater
- » er bevidst om egen lederrolle, ledelsesstil og ledelsesadfærd
- » bruger en situationsbestemt tilgang overfor teamet og individet
- » kan udvikle teamet og virksomheden
- » har de rette værktøjer til at gennemføre forandringsprocesser



Mini MBA vs. fuld MBA

Titlen "Mini MBA" er blevet en populær betegnelse for en lederuddannelse på højt niveau af mindre omfang og kortere varighed end en fuld MBA.

Begge uddannelser giver dig en solid teoretisk ballast og nye metoder og værktøjer, der styrker din daglige ledelsespraksis. Og begge udvikler dig såvel fagligt som personligt.

Dog gør vi meget ud af, at vores Mini MBA tager udgangspunkt i virksomheden og din hverdag. Med en Mini MBA vil niveauet være lige så godt som på en fuld MBA, dog er belastningen på vores Mini MBA mindre og planlagt således, at det passer bedre ind i en travl hverdag.

Mange bruger også en Mini MBA som springbræt til senere at læse en fuld MBA.

En fuld MBA er både enormt tidskrævende og omkostningstung, hvilket gør en Mini MBA til et fornuftigt alternativ. Og så er pensum primært på dansk!

Skal vi tage en snak?

Vil du gerne høre mere om vores Mini MBA? Book et gratis onlinemøde og hør mere om kurset og andre praktiske informationer.

BOOK ET GRATIS ONLINEMØDE

Målgruppen

Vores Mini MBA er målrettet ambitiøse nuværende og kommende ledere fra den private og offentlige sektor, der ønsker at løfte deres lederkompetencer til nye højder.

I samarbejde med Henley Business School

Connection Management har indgået et samarbejde med MBA-udbyderen Henley Business School i Danmark.

Henley er en af verdens mest anerkendte Business Schools og en af de få MBA-udbydere på verdensplan, der er Triple Crown Akkrediteret. Henley er således en af de højest akkrediterede MBA-udbydere i Danmark og ved at gennemføre Mini MBA'en hos Connection Management, får du nu din udgift til en Mini MBA i besparelse, hvis du efterfølgende læser den fulde MBA hos Henley Business School.

Mini MBA-programmet hos Connection Management vil desuden introducere dig til forskellige ledelsesværktøjer og -metoder, som også vil være at finde hos Henley. Du vil således være bedre rustet, hvis du vælger at fortsætte din MBA-uddannelse hos Henley Business School.





Kristian Linder

Country General Manager | Rentokil Initial A/S

Hvorfor valgte du en Mini MBA fra Connection Management?

Jeg har brugt Connection Management på flere forskellige niveauer i forhold til vores virksomhed, derfor lå det naturligt, at jeg også videreudviklede mig selv der.

Jeg stod overfor nogle strategiske udfordringer på alle 3 forretningsområder, som gjorde, at det gav mening at gennemføre en Mini MBA og dermed bruge den proces til at komme i mål.

Det er mange år siden, jeg blev uddannet. Derfor var det oplagt at få banket rusten af, og blive en del af et yngre team og lære nye modeller og teorier. Dertil synes jeg også, det er vigtigt at vide, hvad jeg selv sender mine medarbejdere på af uddannelse - derfor tog jeg den også.

Hvad gav det dig?

For det første var det en læringsproces, der gav det input, der

gjorde, at jeg kunne komme i mål med mine opgaver og gav min generelle ledelsesforståelse et kvalitetsløft.

Det gav også et frirum fra min dagligdag, som ofte kan være stressende.

Et par take aways?

Der er to helt specifikke ting, jeg bruger aktivt: den første er forandringsledelse. Det lever jeg af, og det har bidt sig fast i min hverdag.

Dertil også motivationsdelen, som jeg bruger i forhold til mine medarbejdere, så de altid har den bedste forudsætning for at kunne levere på jobbet.

**Rentokil
Initial**



Hvordan ser formatet ud?

Fysisk fremmøde

- » Fysisk case træning med og sammen med andre
- » Lækker forplejning
- » Lækre uddannelsesfaciliteter
- » Networking

Forløbet indeholder:

- » Ledereksperternes værktøjskasse, principper og den direkte vej til god ledelse
- » 4 måneders fleksibelt uddannelsesforløb
- » 6 undervisningsdage kl. 9.00 – 15.00
- » Digital læring med løbende challenges
- » Handlingsplan som bygger bro mellem uddannelsens teori og praksis i din virksomhed
- » Læring på Mini MBA'en er central og den sker ved at læse pensum og deltage aktivt gennem hele læringsforløbet. For at bestå uddannelsen kræves der derfor fremmøde på minimum 5 af uddannelsens 6 moduler. Alternativt skal der afleveres en skriftlig opgave (bestået/ikke bestået).



Danmarks stærkeste alumni for ledere

På Mini MBA'en danner vi rammerne for at få skabt et stærkt netværk lederne imellem.

Vi arbejder målrettet med at skabe aktiv deltagelse og opbygger fortrolige relationer deltagerne imellem. Det betyder, at du ikke bare bliver lyttet til, men du bliver også udfordret, og får mulighed for at lære med og gennem andre.

I undervisningen arbejder vi med indlæg fra deltagerne, diskussion og problemknusning, drøftelse af dilemmaer og personlig refleksion.

Dit netværksmæssige engagement skaber professionelle relationer med andre ligesindede samtidig med, at du får mulighed for at udvikle dine ledelseskompetencer.

Alt sammen foregår i et fortroligt rum. Vi holder et forretningsdrevet fokus med udgangspunkt i deltager-cases og aktuelle temaer.



Strategi Modul 1

Opnå langsigtede mål med strategisk ledelse

Strategisk ledelse er en proces, hvor organisationens ledere arbejder sammen for at udvikle og implementere en klar og effektiv strategi for at nå organisationens langsigtede mål. Det involverer en vurdering af organisationens interne og eksterne miljø for at identificere styrker, svagheder, muligheder og trusler og derefter opbygning af en kultur, der understøtter organisationens strategi og mål.

Det er godt at arbejde med strategi, fordi det kan hjælpe organisationer med at opnå mere effektive og succesfulde resultater på lang sigt. En klar strategi kan hjælpe organisationen med at fokusere på sine primære mål og prioriteringer, og tilskynde til samarbejde og sammenhæng blandt medarbejdere og ledere. Strategisk ledelse kan også hjælpe med at identificere nye muligheder og udfordringer, og sikre, at organisationen er i stand til at tilpasse sig en konstant skiftende omverden.

Det kan også hjælpe med at sikre, at organisationen arbejder på tværs af afdelinger og niveauer for at opnå fælles mål, og at organisationen er i stand til at reagere effektivt på konkurrence og ændringer i markedet.

Formål og indhold:

Formålet med strategisk ledelse er at sikre, at organisationen har en klar og effektiv strategi til at opnå sine langsigtede mål. Det kan opsummeres i følgende punkter:

1. Overblikket over den samlede strategiske proces og værktøjer til at bygge virksomhedens kommende strategi
2. Virksomhedens strategiske målsætning
3. Analyse af organisationens interne og eksterne miljø
4. Indblik i forskellige konkurrencestrategier, som kan bringes i anvendelse
5. Opbygning af virksomhedens vækststrategi
6. Udvikling og implementering af funktionsstrategier for mellemledere
7. Prioritering og fravalg som en væsentlig del af strategiarbejdet
8. Supply chains rolle i virksomhedens strategi
9. Dokumentation af strategien – hvilke muligheder er der?
10. Arbejdet med strategihus, strategisk roadmap og handlingsplaner

Change Management

Modul 2

Lær at planlægge og styre forandringer i din organisation

Forandringsledelse er en proces, hvor organisationen bevidst planlægger og styrer forandringer i sin struktur, kultur, processer og/eller teknologi. Forandringsledelse handler om at få organisationens medarbejdere til at acceptere og omfavne forandringerne og sikre en glat og effektiv implementering af dem.

Det er godt at arbejde med forandringsledelse, fordi forandringer ofte er uundgåelige i en organisation, og det kan være en udfordrende proces at gennemføre dem på en effektiv og positiv måde. Med forandringsledelse kan organisationen sikre, at forandringerne bliver implementeret på en måde, der er acceptabel for alle berørte medarbejdere og i overensstemmelse med organisationens strategi og mål.

Forandringsledelse kan også hjælpe med at reducere modstand overfor forandringer, øge motivationen og engagementet hos medarbejderne i forbindelse med forandringerne.

Forandringsledelse kan også forbedre organisationens evne til at tilpasse sig skiftende omstændigheder og forbedre dens konkurrenceevne. Ved at tage et strategisk og bevidst syn på forandringer, kan organisationen også opnå større fleksibilitet og innovation i sin tilgang til forretningsudvikling. Endelig kan forandringsledelse også hjælpe organisationen med at bevare og styrke sit omdømme og relationer til eksterne interessenter.

Formål og indhold:

Formålet med forandringsledelse er at sikre en succesfuld gennemførelse af forandringer i en organisation.

Det kan opsummeres i følgende ti punkter:

- 1.** Identifikation af behovet for forandring og en klart defineret målsætning for forandringen
- 2.** Forberedelse af organisationen og dens medarbejdere til forandringen gennem kommunikation, træning og inddragelse
- 3.** Etablering af en forandringsstrategi og -plan, der tager højde for alle relevante faktorer
- 4.** Opbygning af en kultur, der er åben for forandring og innovation
- 5.** Etablering af mål og målesystemer for at vurdere forandringens succes og virkning
- 6.** Ledelse og motivation af medarbejderne under forandringsprocessen
- 7.** Identifikation af mulige risici, forhindringer for forandringen og udvikling af en plan for at håndtere dem
- 8.** Etablering af en kommunikationsstrategi, der sikrer klar og konsistent kommunikation til alle interessenter i organisationen
- 9.** Sikring af, at forandringsprocessen er bæredygtig og kan opretholdes over tid
- 10.** Sammenspil med blandt andet bestyrelsen om organisationens forandringsberedskab, herunder håndteringen af Compliance og Governance

Organisations- udvikling

Modul 3

Arbejd med organisationsudvikling for bedre resultater og trivsel

Organisationsudvikling er en proces, hvor organisationer arbejder med at forbedre deres struktur, processer og kultur med henblik på at opnå bedre resultater og trivsel for både medarbejdere og organisationen som helhed.

Organisationsudvikling kan omfatte en lang række aktiviteter, såsom træning, udvikling af lederskab, forbedring af kommunikation og samarbejde, forandringsledelse og meget mere.

Det er godt at arbejde med organisationsudvikling, fordi det kan hjælpe organisationer med at tilpasse sig til et skiftende miljø og opnå bedre resultater. Ved at investere i medarbejdernes trivsel og udvikling, kan organisationer også forbedre deres evne til at tiltrække og fastholde dygtige medarbejdere.

Organisationsudvikling kan også forbedre samarbejdet og kommunikationen i organisationen, hvilket fører til en mere produktiv og effektiv arbejdsplads. Endelig kan organisationsudvikling også hjælpe med at identificere og afhjælpe problemer og udfordringer i organisationen, såsom dårlig ledelse, manglende motivation eller ineffektive arbejdsprocesser.

Formål og indhold:

Organisationsudvikling har til formål at forbedre og udvikle organisationens evne til at opfylde sine mål og formål.

Det kan opsummeres i følgende ti punkter:

- 1.** Optimering af organisationens struktur og arbejdsprocesser for at forbedre effektiviteten og produktiviteten
- 2.** Identifikation og afhjælpning af problemer i organisationen, såsom manglende kommunikation, samarbejde eller lederskab
- 3.** Styrkelse af organisationens konkurrenceevne og evne til at tilpasse sig skiftende markedsforhold
- 4.** Udnyttelse af medarbejdernes potentiale og udvikling af deres færdigheder og kompetencer
- 5.** Skabelse af en positiv arbejdskultur, der øger medarbejdernes trivsel og engagement
- 6.** Styrkelse af organisationens image og omdømme
- 7.** Fremme af innovation og kreativitet i organisationen
- 8.** Reduktion af omkostninger og optimering af ressourceudnyttelse
- 9.** Forbedring af kundetilfredshed og kvaliteten af organisationens produkter eller ydelser
- 10.** Sikring af organisationens langsigtede bæredygtighed og overlevelse

Sales & Marketing Management

Modul 4

Styrk afsætningen i din virksomhed

Sales & Marketing Management giver en strategisk og praktisk forståelse af, hvordan salg og markedsføring spiller en central rolle i virksomhedens vækst og konkurrenceevne. Modulet sigter mod at udstyre dig med værktøjer og metoder til at udvikle og implementere effektive salgs- og markedsføringsstrategier, der understøtter organisationens overordnede mål.

Du vil opnå indsigt i, hvordan man leder og optimerer salgs- og marketingaktiviteter for at skabe værdi for både kunder og virksomheden.

Vi arbejder med teori og værktøjer til at udvikle og styre kreativitet, følelser og omtale. Værktøjer som B2B-markedsførere bør anvende for at styrke engagementet og ROI'en i deres kommunikationsindsatser og for at øge værdien af markedsføring i deres organisationer. Garneret med inspiration fra stærke B2B-case-studier.

Formål og indhold:

Sales and Marketing Management giver en strategisk og praktisk forståelse af, hvordan salg og markedsføring spiller en central rolle i virksomhedens vækst og konkurrenceevne.

Det kan opsummeres i følgende ti punkter:

- 1.** Udvikling af en integreret salgs- og marketingstrategi
- 2.** Sammenhæng mellem forretningsstrategi og salgs-/ markedsføringsindsatser
- 3.** Identifikation af målgrupper og kundesegmentering
- 4.** Dataanalyse og brug af markedsundersøgelser til beslutningstagning
- 5.** Salgsprocesser og pipeline management
- 6.** Opbygning og vedligeholdelse af et stærkt brand
- 7.** Skabelse af en sammenhængende og værdiskabende kundeoplevelse
- 8.** Måling og evaluering af salgs- og marketingindsatser
- 9.** Helhedsforståelse af, hvordan man strategisk leder og optimerer salgs- og marketingfunktionerne i en organisation
- 10.** Styrkelse af virksomhedens markedsposition og gennem effektive salgs- og markedsføringsstrategier

Økonomisk styring & Forretningsudvikling

Modul 5

Styrk din økonomiske forståelse og resultatskabelsen

Økonomisk styring og Forretningsudvikling giver en praktisk og strategisk forståelse af økonomiske processer og deres betydning for forretningsudvikling.

Du vil lære at analysere og anvende økonomiske data til at understøtte beslutningstagning, optimere drift og drive vækst.

Modulet fokuserer gennem bl.a. casebaseret læring på at give ledere de nødvendige værktøjer til at forstå og arbejde med økonomiske nøgletal, budgettering og finansiell planlægning i en organisatorisk kontekst.

Modulet giver en dybere forståelse af økonomiske sammenhænge og gør dig i stand til at anvende økonomiske analyser til strategisk beslutningstagning. Du vil kunne identificere og implementere økonomiske tiltag, der fremmer både vækst og driftseffektivitet.

Formål og indhold:

Formålet med er at skabe en solid økonomisk forståelse og strategisk indsigt, så ledere kan træffe data-drevne beslutninger, optimere ressourceallokering og sikre bæredygtig vækst gennem effektiv økonomisk planlægning og performancestyring.

Det kan opsummeres i følgende punkter:

- 1.** Regnskabsforståelse og økonomisk analyse med gennemgang af resultatopgørelse, balance og pengestrømsopgørelse
- 2.** Forståelse af centrale økonomiske nøgletal og deres anvendelse
- 3.** Risikoanalyse og økonomisk planlægning
- 4.** Målstyring og performance med fastlæggelse og opfølgning på økonomiske mål
- 5.** KPI'er og performance management
- 6.** Økonomisk styring som værktøj til vækst og forretningsudvikling
- 7.** Data-drevet beslutningstagning og ressourceallokering
- 8.** Optimering og tilpasning af en organisation i et økonomisk perspektiv
- 9.** Det værdifulde sammenspil med bestyrelsen

Leadership

Modul 6

Lederskabet af medarbejderen og teamet

Du får som leder indsigt i centrale ledelsesteorier, effektive ledelsesmetoder og konkrete værktøjer til at lede teams og skabe en positiv teamkultur.

Modulet fokuserer på at udvikle de personlige og faglige kompetencer, der er nødvendige for at motivere, delegere og drive resultater i en dynamisk organisation.

Der vil være en introduktion til klassiske ledelsesteorier, krydret med nye tilgange, som bygger på store undersøgelser med solid evidens for medarbejdernes største ønsker og behov til deres ledere og arbejdsplads.

Formål og indhold:

Modulet "Leadership" har til formål at styrke lederens forståelse af ledelsesprincipper og evne til at anvende disse i praksis.

Det kan opsummeres i følgende ti punkter:

- 1.** Selvledelse som fundament for at kunne lede andre
- 2.** Balancen mellem kontrol og autonomi
- 3.** Opbygning og udvikling af effektive teams
- 4.** Skabelse af en positiv teamkultur og psykologisk tryghed
- 5.** Effektiv delegering med metoder og best practices
- 6.** Styrkelse af ansvarlighed og ejerskab i teamet
- 7.** Feedbackkultur som en naturlig del af udviklingen og kulturen
- 8.** Performance Development til løbende at udvikle medarbejderen og organisationen sideløbende med en daglig drift
- 9.** Udvikling af egen ledelsesstil
- 10.** En solid forståelse af centrale ledelsesteorier og deres praktiske anvendelse

Mød dine instruktører og facilitatorer

Vi tror på, at den bedste ledelsesuddannelse sker i skæringspunktet mellem teori og praksis. Vores instruktører og facilitatorer bringer både dyb teoretisk viden og konkret erfaring fra virkelige ledelsesudfordringer.



Carsten Olesen

CEO, Brandculture

Carsten har mere end 25 års erfaring som salgschef, indkøbsdirektør, adm. direktør og bestyrelsesformand. De seneste 20 år i konsulentbranchen med fokus på rådgivning af mellemstore og store danske og internationale virksomheder. Carsten har en MBA i Økonomi & ledelse.



Jørgen Holm

Direktør, Brandculture

Jørgen har mere end 25 års erfaring som bureauchef, markedschef, salgschef, adm. direktør og bestyrelsesformand. De seneste 15 år i konsulentbranchen med fokus på rådgivning af mellemstore og store danske og internationale virksomheder. Jørgen er Cand. Merc.



**Nicolai Gunni
Lyngholm**

Founder & CVO Chief
Visionary Officer

Nicolai har over 20 års erfaring inden for strategisk branding og forretningsudvikling. Som grundlægger af Hatch & Co Agency hjælper han virksomheder med at udvikle stærke brands og innovative idéer. Han har også startet flere virksomheder, herunder Aeonian og MANY Digital, og har haft ledelsesroller som CEO og CBO. Nicolai er ekspert i at skabe meningsfulde forbindelser mellem brands og deres kunder gennem kreativ strategi.



Mads Iversen

Direktør | British MotorGroup A/S & Terminalen A/S

Hvorfor valgte du en Mini MBA fra Connection Management?

Jeg havde en relation til Connection management, da jeg havde et samarbejde med dem i forhold til et coachingforløb, jeg selv deltog i. Igennem dette fik jeg en stor tillid og inspiration til at gå videre med uddannelsesdelen hos Connection Management.

Hvad gav det dig?

Jeg har for 15 år siden taget en bachelor på Handelshøjskolen. Det gjorde jeg i direkte forlængelse af gymnasiet. Da jeg tog den på daværende tidspunkt, var det rigtig tung teori og underviserne var forholdsvis teoretiske i deres måde at undervise på. Det var tungt, og jeg fik derfor ikke det maksimale udbytte af uddannelsen.

Da jeg tilmeldte mig en Mini MBA hos Connection Management, fik jeg i højere grad sat teorierne ind i en faglig kontekst, hvilket fik alle elementer til at falde på plads.

Et par take aways?

Mit job består rigtig meget i ledelse, men også at drive nogle store forandringsprocesser. Så det at skabe en forståelse for forandringer igennem teori og praksis, har givet mig en langt bedre ledelsesforståelse, når jeg står i disse situationer.

Jeg tror generelt, at jeg bevidst/ubevidst inddrager meget af den viden i min hverdag, jeg har fået fra skolebænken hos Connection Management.



terminalen



Invester i en Mini MBA i Ledelse

En Mini MBA i Ledelse er ikke en udgift, men en investering i dig og din virksomhed

Investeringen for en Mini MBA er

29.995

ekskl. moms*

BOOK ET GRATIS ONLINEMØDE

*Der tilkommer en konferencepakke på 4.995 kr.

Læs forretningsbetingelser

Dette er KUN for en kort periode – først til mølle!

Ved at gennemføre Mini MBA'en hos Connection Management får du hele din udgift til en Mini MBA i besparelse, hvis du efterfølgende læser en Executiv MBA hos Henley Business School.

Mulighed for betaling via Bruttolønsordning

Hvis du er ansat og din virksomhed ikke vil betale for din deltagelse, kan du benytte dig af bruttolønsordningen. Denne reducerer din samlede udgift og koster ikke din arbejdsgiver noget.

Privatfinansieret

Udgiften kan trækkes fra på selvangivelsen rubrik 58 da en Mini MBA har til formål at vedligeholde og ajourføre dig.





Christina Courchaine Afdelingschef | LB Forsikring A/S

Hvorfor valgte du en Mini MBA fra Connection Management?

Det gjorde jeg fordi, at forløbet gennem Connection Management giver merit på at kunne læse videre på en MBA. Jeg ønskede også at se, om det blot var tilstrækkeligt at tage en Mini MBA. Derudover havde jeg taget nogle andre uddannelser hos Connection Management, hvilket gjorde det naturligt at tage den hos dem.

Hvad gav det dig?

Det er en virkelig god lederuddannelse. Dét at få nogle værktøjer, som er "must have" som leder. Dertil var jeg også meget inspireret af forandringsledelsesdelen, da det for alvor gav mig et indblik i, hvad det kræver at forandre en proces i en større virksomhed. Jeg beundrer også Connection Managements undervisere, da de kommer med noget erhvervs erfaring, hvilket gør, at undervisningen bliver mere spændende, fordi undviserne bygger de forskellige teorier på deres egen praktiske erfaring.

Da jeg undervejs var midt i uddannelsen, var det lærerigt, at

det var ens egen virksomhed, opgaven/eksamen blev bygget op omkring. Det gjorde, at jeg fik et langt større indblik i vores egen virksomhed, og samtidig fik virksomheden også noget konkret ved, at jeg tog en uddannelse hos Connection Management.

Jeg har sidenhen sendt nogle teamledere afsted på samme uddannelse, hvor jeg har givet dem et emne, som de kunne dykke ned i, hvilket gavner LB Forsikring og belyser nogle punkter, vi ikke selv havde tænkt på.

Et par take aways?

Analytisk tankegang helt klart! Jeg har tidligere handlet på mavefølelsen. Efterfølgende har jeg analyseret alt på baggrund af data for at finde frem til det rigtige mål og lave de rigtige forandringer. Det er mere velfunderet, og bliver taget imod med respekt fra topledelsen. Dertil bruger jeg generelt teorierne fra uddannelsen rigtig meget. .

Skal du have en plads på forløbet?

Du er kun 4 trin fra at styrke din karriere som leder

1. Tilmeld

Tag direkte kontakt til os hos Connection Management A/S, på tlf. 70251515 eller på tilmeld@connection-management.dk

2. Din plads bookes

Da der er et begrænset antal pladser, skynder vi os at reservere din plads på holdet.

3. Du bliver onboardet

Du bliver kontaktet af vores projektteam, som bistår med alt praktisk samt eventuelle spørgsmål

4. Uddannelsen starter

Nu er tiden inde at løfte dit lederskab til nye højder med nye kompetencer og netværk - glæd dig!

Brug for hjælp?

Kontakt os på:

☎ Tlf.: 70 25 15 15

➤ Mail: info@connection-management.dk

Connection Management A/S

Frydenlundsvej 30E

2950 Vedbæk

CVR-nummer: 27040926

