

Bryd koden: Bliv (en endnu bedre) Kompetencemægler!

Erfaringer og analyser viser, at konkurrencen om virksomhedernes/foretagens/bedrifternes gunst i forhold til kompetenceudvikling er skærpet. Hvis man som uddannelsesudbyder eller samordner fortsat vil være interessant for virksomhederne, er der brug for nye og effektive værktøjer til dialogen.

Kompetencemægleruddannelsen version 2.0 er derfor et tilbud til dig som arbejder med uddannelse og kompetenceudvikling i virksomheder - Enten som konsulent, underviser, som administrativt personale eller leder.

Formålet med uddannelsen er at give dig nye redskaber og metoder til at indgå i strategisk uddannelsesdialog med virksomhederne. OG at give dig et skandinavisk netværk af andre kompetencemæglere, som kan inspirere dig undervejs i uddannelsen og i hverdagen som følger.



Vi har – på baggrund af erfaringer med uddannelsen og en idéudviklingskonference i 2011- struktureret indhold, oplægsholdere og opgaver under overskrifterne "FØR" – "UNDER" – "EFTER". I relation til gennemførelse af kompetenceudvikling i virksomheder.

Da både undervisere, konsulenter, administrativt personale og ledere er involveret i samarbejdet med virksomheder i disse tre faser, håber vi på en bred sammensætning af deltagere.

Kompetencemægleruddannelsen version 2.0 gennemføres med spændende oplægsholdere og masser af hårdt arbejde! Tænk:

Boot Camp

og forbered dig på både aktiv *lytning* og aktivt *gruppearbejde* på tværs af fagområder, skoler og landegrænser.

Der vil være "hjemmeopgaver" mellem workshop 1 og 2 og 2 og 3. Men til gengæld også mulighed for at få kompetent, faglig sparring undervejs.

SkanKendis'erne som i 2012 og 2013 giver dig mulighed for at blive (en endnu bedre) **KOMPETENCEMÆGLER** er:

Angus Jenkinson

CEO of Stepping Stones Consultancy Ltd. and principal coach of Stellar International. He is a world authority on organization performance and development. His approach focuses on exploiting the unique strengths and capabilities of each organization or brand. He was Professor of Integrated Marketing from 2001-11 and has consulted and researched internationally at senior levels in dozens of international blue-chip firms and NGOs, including IBM, HP, Pitney Bowes, Ogilvy and Vodafone.

Bobo af Ekenstam

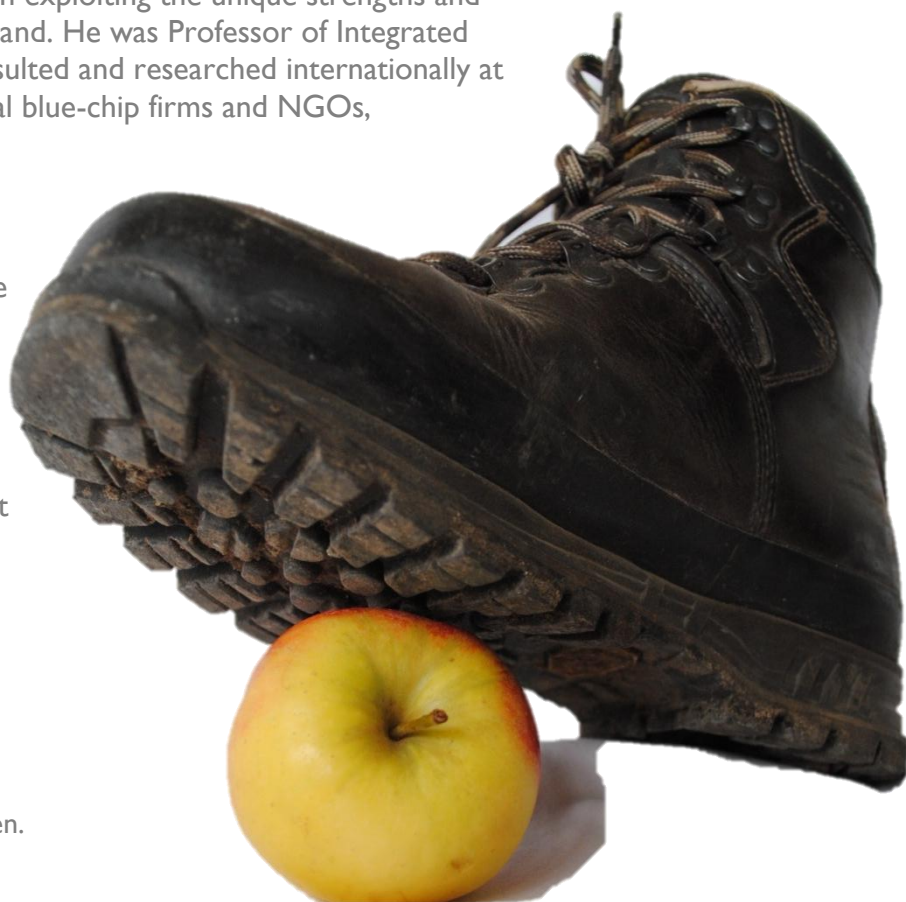
VD för Docere Intelligence AB Lärare på Stockholms universitet, Marknadsinstitutet och Docere Education

Jens Martinus Pedersen

Cand.Oecon. fra Syddansk Universitet specialist indenfor netværk og netværksanalyse.

Christian Waldstrøm

Cand. Merc. og ph.d. - en af de førende danske forskere inden for netværk og netværksanalyse (SNA). Lektor på Handelshøjskolen, Århus Universitet. Modtog i 2007 Hede Niensens Fond Prisen.



Dette projekt medfinansieres af Den Europæiske Union



Lidt mere om indholdet i Kompetencemægleruddannelsen version 2.0:

Angus
Jenkinson

Stellar®

In this programme we will be showing you how to use Stellar to enhance strategic needs assessment in companies. Stellar is a toolkit for enabling organisations to fulfil their potential. It identifies the unique drivers of success for each organisation in a holistic way. Using it will enable training designers to understand the client company better and lead focused conversations to identify the full range of its training development needs.

Stellar competence development

- upgrade reviews of training needs
- create strategic designs for integrated development programmes
- Increase sales/usage significantly
- build confidence
- make a real difference

Mulighed for merit
efter forløbet – du
kan blive
Stellar Licensed
Associate på 2 dage

Omvärldsanalys

Att förutsäga framtiden kan ingen med säkerhet göra. Den framlidne hjärnforskaren David Ingvar brukade tala om "minnen från framtiden", något som vi på ett omedvetet sätt ägnar oss åt och som är avgörande för överlevnad. Med strukturerade scenarioanalyser kan vi skaffa oss "framtidsminnen" som är relevanta för vår organisation. Det kräver ett gediget arbete med att analysera omvärlden så att vi har en klar uppfattning om nuläget. Sedan kan man med alternativa framtidsbilder formulera en framkomlig och framgångsrik väg för vår verksamhet. Du får på utbildningen en bra grund och teoretisk plattform kring omvärldsanalys. Du får även arbeta med de verktyg som introduceras. Detta sker både i grupp/celler och enskilt.

Bobo
Af Ekenstam

Jens
Martinus
Pedersen

Netværk

Kan du se dit netværk for relationer? Hvad betyder netværk for dig? For den måde, du kan udføre dit arbejde på? Er netværk pr. definition godt? Er det en ny måde at organisere sig på, eller har vi altid gjort sådan, men først blevet opmærksomme på det nu? I oplægget kommer Christian Waldstrøm og Jens Martinus Pedersen ind på, hvad netværk egentlig er for en størrelse, og hvordan det giver mening at tænke netværk som 'den måde alting sker på' mellem mennesker. Gennem oplæg, cases, øvelser og oplæg til diskussioner vil du blive præsenteret for helt nye måder at se den mangfoldighed af relationer, du omgives af, som forskellige elementer af dit netværk. Og hvordan du påvirker og påvirkes af andre indirekte gennem relationers relationer.

Christian
Waldstrøm

Dette projekt medfinansieres af Den Europæiske Union



Praktisk:

Uddannelsen gennemføres over 9 dage fordelt på 3 workshops.

- Workshop 1: 8. maj – 10. maj 2012
- Workshop 2: 11. september – 13. september 2012
- Workshop 3: 15. januar – 17. januar 2013

Alle workshops afholdes i Frederikshavn på Scandic The Reef Hotel & Resort,
Tordenskjoldsgade 14, 9900 Frederikshavn

For alle workshops gælder, at vi begynder med frokost kl. 12.00 dag 1 og afslutter med frokost kl. ca. 12 dag 3.

Nærmere program udsendes op til hver enkelt workshop.

Ved tilmelding melder man sig til det samlede forløb – altså alle 9 dage. Der er ca. 60 pladser på uddannelsen. Disse fordeles som udgangspunkt efter "først-til-mølle"-princippet; men ved stor interesse forbeholder vi os ret til at sammensætte holdet, så det bliver så bredt som muligt i forhold til lande, partnerinstitutioner og fagligheder.

Oplæggene vil blive afholdt på forskellige sprog afhængigt af oplægsholderne; forbered dig på både svenske, danske og engelske guldkorn.

Målgruppen for uddannelsen er alle der på den ene eller anden måde arbejder med virksomhedskontakt i relation til uddannelse og kompetenceudvikling – vi håber derfor at se både undervisere, administrativt personale, konsulenter og ledere.

Tilmelding:

Uddannelsen blev gennemført i en anden form og med andre oplægsholdere i 2011 – tidligere deltagere er også velkomne til at melde sig til version 2.0 af uddannelsen (som kan fungere som en overbygning/fortsættelse på den tidligere uddannelse.)

Med Kompetencemægleruddannelsen version 2.0 får du redskaber til at sætte udvikling og uddannelse på dagsordenen – både i din egen organisation og i de virksomheder, du samarbejder med. Uddannelsen er udviklet og udbudt i regi af det skandinaviske projekt SkanKomp. Du kan læse mere om projektet på www.skankomp.eu



Udfyld tilmeldingsskemaet og send retur til LHN@learnmark.dk senest d. 2. april 2012
Tilmelding er bindende – og ved afbud senere end 30 dage før hver workshop opkræves fuld pris for bestilt conferencepakke.

Dette projekt medfinansieres af Den Europæiske Union

