

Indlægsholder katalog

Efterår 2016



**Rentabelt
Frisk
Vidensdeling**

Solhøj Vænget 3
DK-2750 Ballerup
Telefon: +45 70 209 609

www.GLOBAL-Network.com
info@GLOBAL-Network.com
Cvr. nr: 30 08 83 01

Bank: Nykredit
Reg. nr: 5472
Konto nr: 000 0928 550

Indholdsfortegnelse

Et logo er ikke bare et logo.....	4
Få øget synlighed med illustration	5
IT råd, så man får mere ud af det	6
Trickyveri og Magi som levevej	7
10 tips til Facebook – for virksomheder	8
Få noget ud af de sociale medier	9
Hvorfor er robusthed blevet det nye sort?	10
HR Årshjul	11
Du må godt lege med LEGO® F	12
Kommunikation	13
Balance mellem arbejds- og privatliv.	14
Stresshåndtering	15
Motivation	16
360 graders ledermålinger - hvad giver det mig?	17
Derfor er det en god ide at bruge en ekstern konsulent, når du skal rekruttere din næste medarbejder	18
Miljø- og kvalitetsledelse.....	19
E-toolbox, et managementsystem i moduler	20
Smertehåndtering med en kunstnerisk vinkel	21
Automatisk salg	22
Salg, et nødvendigt onde for mange	23
Sælg mere på kundeoplevelsen	24
Derfor er vanskelige samtaler svære.....	25
Ledelse - Sådan får du alle med.....	26
Elevatortalens ABC	27
Fundraising i forretningen	28
Stemmefitness for erhverv.....	29
Salgstræning	30
Tegning som et stærkt værktøj til salgsmødet.	31
3 vækstveje - 3 vækststrategier	32
Sådan opbygger du prisattraktivitet- og slagkraft i prisargumentationen"	33
Personlig Planlægning- og Effektivitet.....	34
Strategianalyse- og forretningsudvikling.....	35
Professionel Networking	36
DiSC® -profiler. Hva' skal det til for?.....	37

Indholdsfortegnelse

LEAN – i mit personlige liv!.....	38
Goal Mapping®. Hvordan er det gået med dine nytårsforsætter?	39
Læringsstil/sanse-præference ... hvilken radiokanal foretrækker min hjerne?	40
Nudging – motivation eller manipulation?.....	41
Konflikter – de vil altid være der, men med enkle værktøjer kan de fleste håndteres.....	42
Coaching. Når sportsstjerner kan bruge det til at vinde – hvorfor så ikke bruge det selv?	43
Trivsel og arbejdsglæde skaber overskud	44
Hvad er mødekulturen i din virksomhed? Trænger den til et eftersyn?	45
De fire faresignaler – Bliv mester i at afkode uhensigtsmæssige kommunikationsmønstre.	46
Skab succes gennem motivation og engagement	47
Opnå succesfuld kulturforandring - og forbedre din forandringsevne.	48
Bliv din egen stress”coach”	49
Skab mere salg - hints til mersalg og nysalg	50
App til alle dine kort i pungen	51
Forebyg stress og stressudløste lidelser på arbejdspladsen!	52
Undgå angst, depression og misbrug på arbejdspladsen	53
Revisorydelser og ivs	54
Bevidst Lederskab og Livskunst	55
Underholdning.	56
5xminus og 5xplus i kommunikation	57
Datasikkerhed.....	58
Online møder & Webinar	59
Kunders købsmønster - hvilke medier bruger hvornår... ..	60
Markedsføringsplan - Step by step.....	61
Facebook - Bliv skarp på din målgruppe.....	62
Søgeoptimering - Bliv fundet på Google.	63
Tag styringen på din vækst.....	64
Tør du ansætte dig selv?	65
Video - hvorfor?	66
Kommunikation og persontyper	67
Salgsledelse i praksis	68
Stress	69
Ta-Lentet og vores indre mindgame.	70
Sælg med hjertet	71

Et logo er ikke bare et logo

Da du startede din virksomhed, fandt du måske ud af, at du ret hurtigt fik brug for et logo. Måske skulle du have lavet visitkort eller en hjemmeside og det virkede tomt uden et logo på. Måske lavede du et logo selv eller kendte en der kunne lave et billigt, fordi det ikke havde den højeste prioritet, da du jo lige havde kastet dig ud i at være selvstændig.

Uanset hvilken løsning du valgte, er du nu allerede i gang med at definere din visuelle identitet. Du er allerede i gang med at fortælle dine potentielle kunder om, hvem du er, hvad din virksomhed står for, hvilket produkt du har og en lang række værdier om dit produkt. Det kan føles som en stor mundfuld at bruge penge på at få designet noget professionelt allerede fra starten, men på sigt kan det give merværdi at komme rigtigt fra start. Du kan undgå senere at skulle bryde et allerede cementeret indtryk af din virksomhed i folks bevidsthed ned. Har de engang tænkt at din virksomhed signalerede noget uprofessionelt, gammeldags eller sjusket, kan det være meget svært at bryde ned igen.

Jeg fortæller lidt om hvad en visuel identitet er, og hvordan man kan bruge den. Og så fortæller jeg om de elementer som er gode at få beskrevet som minimum, når man har en helt ny virksomhed og "bare skal have et logo". Kom godt fra start og undgå at din visuelle identitet knopskyder i flere retninger, og dermed kommer til at fortælle en historie om dig som ikke stemmer overens med dine værdier.

Navn: Stine Engels Henriksen

Firmanavn: Stine Engels DESIGN

Telefon: 28 97 16 34

Mail: mail@stineengels.com

Branche: Grafisk design

Fast gruppe: Hellerup

Kører fra post nr.: 2100

Køretid: 0:30

Hvem i GLOBAL-Network har hørt indlægget:

4



**Rentabelt
Frisk
Vidensdeling**

Få øget synlighed med illustration

Mit oplæg har fokus på illustration som kommunikativt redskab, Jeg vil fremhæve hvordan og hvorfor illustration, som bærende koncept i f.eks et logodesign kan synliggøre en virksomhedsidentitet.

Jeg beskriver ligeledes hvordan illustration, ofte mere end noget andet medie, er uhyre velegnet til at få kommunikeret budskaber eller reklamere på en utrolig æstetisk og præcis måde. Illustration kan med stor fordel anvendes til hjemmesider, flyers, foldere, merchandise, events osv osv. Om mig:

Jeg er uddannet fra Danmarks Designskole og har nu mere end 20 års erfaring som selvstændig illustratør og grafisk designer. Derfor har jeg også en meget omfangsrig og stilmæssigt meget "bred" portfolio. Jeg har erfaring med børnebøger, reklame, grafisk design, unika, magasin-illustration og løst opgaver for kunder lige fra Hus forbi til dronning Margrethe. Jeg har modtaget flere priser og projekt-arbejdslegater, og jeg har haft illustrationer udtaget til udstillinger på illustrator-bianalerne i Bratislava og Bologna.

Jeg er helt overbevist om, at mange, der ellers aldrig havde tænkt på illustration som en brugbar del af deres kommunikation eller salg, vil kunne se nye og uventede muligheder efter mit oplæg. Jeg håber, at din netværksgruppe kunne have interesse i et besøg fra mig.

Navn: Thomas Balle
Firmanavn: Thomas Balle Illustration
Telefon: 51 88 45 19
Mail: thomasballe@gmail.com

Branche: Grafisk design / illustration
Fast gruppe: København K
Kører fra post nr.: 2100
Køretid: 1:00

Hvem i GLOBAL-Network har hørt indlægget:
Henrik Petersen og Jørgen Søndergaard,

IT råd, så man får mere ud af det

IT råd omkring effektiv brug af e-mail og kalender. Opklaring af IT begreber og forståelse af sikkerhed, antivirus, firewall og hvad de egentlig gør.

Backup løsninger og råd til aldrig at miste data. Nøglen til gladere kontomedarbejdere der bruger IT.

Navn: Gregory Christensen

Firmanavn: Mikla IT ApS

Telefon: 81 82 48 90

Mail: gc@mikla-it.dk

Branche: IT drift, support og webudvikling

Fast gruppe: Valby

Kører fra post nr.: 2500

Køretid: 2:00

Hvem i GLOBAL-Network har hørt indlægget:

Torben Søndergaard og Kristina Skalberg

Tricktyveri og Magi som levevej

Et indlæg som får jer til at vågne, grine og se helt anderledes på det umulige. I vil få indblik i hvordan tricktyvene tænker og hvad man skal være opmærksom på hvis man ikke vil bestjæles. Høre mere om mit samarbejde mellem politiet og FN's sikkerhedschef.

I vil her få et indblik i hvordan jeg som tryllekunstner markedsfører mig selv, og hvordan jeg kan leve af det. Der vil 100 procent være nogle gode tips til hvordan du selv kan bruge det i dit eget virke. Så ganske kort så vil du blive:

- inspireret
- underholdt
- få læst dine tænkere
- tips til branding
- få indblik i hvordan tyven tænker.
- måske miste dit ur og din tlf ;)

Navn: Sunny Cagara
Firmanavn: SunMagic ApS
Telefon: 40 98 93 33
Mail: sunny@sunmagic.dk

Branche: Underholdning og sikkerhedsbranchen
Fast gruppe: Frederiksberg
Kører fra post nr.: 2500
Køretid: 0:45

Hvem i GLOBAL-Network har hørt indlægget:

7



10 tips til Facebook – for virksomheder.

3,7 millioner danskere har en aktiv profil på Facebook, så du skal tage stilling til mediet som virksomhedsejer. Indlægget skal ses som en hjælp til virksomheder, der enten allerede er på Facebook eller som overvejer deres tilstedeværelse.

Indlægget henvender sig også til B2B virksomheder, der normalt ikke føler, at de får noget ud af deres tilstedeværelse på Facebook.

Jeg gennemgår lidt om potentialet på Facebook, værdien af indsatsen og kommer så med 10 tips, der vil forbedre en virksomheds side med det samme.

Kan også efter aftale være om andre sociale medier

Navn: Michael Holt

Firmanavn: Tilbageholt

Telefon: 40 55 43 04

Mail: info@tilbageholt.dk

Branche: Marketing

Fast gruppe: Hvidovre

Kører fra post nr.: 2500

Køretid: 1:00

Hvem i GLOBAL-Network har hørt indlægget:

Få noget ud af de sociale medier

Har du helt styr på din LinkedIn profil og husker du at få opdateret din side på Facebook? Mange virksomheder undervurderer ofte virkningen af de sociale medier, og hvad det kan gøre for virksomheden, hvis man vel og mærket har den rigtige sociale medie strategi.

Med oplægget her, vil der blive gennemgået de vigtigste social media platforme og demonstreret deres forskellige styrker og svagheder.

Derudover giver vi dig en række værktøjer til, hvordan du administrerer din virksomhed på de forskellige social media platforme. Så er du sikker på, at den bliver set af de helt rigtige, og at du samtidig tydelig får kommunikeret, hvad din virksomhed kan tilbyde. Alt sammen for at du får mere ud af et socialt netværk.

Bliv inspireret af at høre, hvordan sociale medier kan hjælpe dig og din virksomhed med, at skabe merværdi og opnå en stærkere relation til dine kunder ved at levere en ekstra service og interagere med dem, selv når de bare sidder derhjemme på sofaen.

Navn: Julie Danielsen
Firmanavn: FaceMade
Telefon: 21 12 41 51
Mail: julie@facemade.dk

Branche: Digital Marketing
Fast gruppe: Vanløse
Kører fra post nr.: 2500
Køretid: 0:40

Hvem i GLOBAL-Network har hørt indlægget:

Hvorfor er robusthed blevet det nye sort?

For det første fordi mange års fokus på håndtering af stress og klassiske tilgange til udvikling af arbejdsmiljøet ganske enkelt ikke virker efter hensigten. Virkeligheden er, at endnu flere sygemeldes med stress end nogensinde før. For det andet fordi løsning af kerneopgaven og sikring af holdbar performance i en verden med stigende kompleksitet og uforudsigelighed stiller hidtil usete krav til vores mentale kapacitet.

Hvis ansvar er udviklingen af robustheden så? Er det medarbejderen selv, der skal arbejde med sin personlige udvikling? Eller ledelsen, der skal justere de strukturelle rammer, så arbejdets udførelse er mindre belastende?

Denne korte introduktion af begrebet Robusthed kommer ind på at netop samspillet mellem individet, gruppen og de rammer, man indgår i, er afgørende for vores robusthed. Opbygning af bæredygtig og sund robusthed sker derfor ikke ved et ensidigt fokus på et af områderne, men ved at tænke i samspillet mellem de tre.

Deltagerne vil få en introduktion til det teoretiske begreb robusthed og efterfølgende få præsenteret et par guldkorn til hvordan vi kan støtte robustheden i os selv og andre.

Navn: Lise Sustmann Allen

Firmanavn: HR Pro

Telefon: 61 66 19 82

Mail: lsa@hrpro.dk

Branche: Erhvervspsykolog

Fast gruppe: København K

Kører fra post nr.: 2600

Køretid: 1:30

Hvem i GLOBAL-Network har hørt indlægget:

HR Årshjul

Når en virksomhed har personale, er der flere elementer i løbet af et år, som kan være gode at huske på. Både ifht vores lovgivning og ifht at tage vare på sit personale.

I dette oplæg kommer vi ind på netop disse personalemæssige input en mindre virksomhed kan have i sit HR Årshjul, og hvordan man som f.eks. ejerleder kommer videre med håndteringen.

Deltagerne går derfra med en fornemmelse af de lovmæssige krav, samt inspiration til øvrige elementer, som man med fordel kan overveje at have med i sit HR Årshjul.

Lise Sustmann Allen er uddannet psykolog med speciale i ledelsesudvikling fra Københavns Universitet, og er certificeret coach, samt certificeret i personprofilværktøjerne Enneagram og DISC. Udover at drive virksomheden HR Pro, som hjælper små og mellemstore virksomheder med HR, holder Lise foredrag og workshops inden for diverse HR temaer og underviser på professionsbachelor-uddannelser på UCSJ.

Navn: Lise Sustmann Allen

Firmanavn: HR Pro

Telefon: 61 66 19 82

Mail: lsa@hrpro.dk

Branche: Erhvervspsykolog - HR

Fast gruppe: København K

Kører fra post nr.: 2600

Køretid: 1:30

Hvem i GLOBAL-Network har hørt indlægget:

Du må godt lege med LEGO® F

Forstå hinandens synspunkter på en underholdende måde

Indlægget handler om, hvordan anvendelse af workshops baseret på LEGO® SERIOUS PLAY® metoden kan bruges til problemløsning i din hverdag.

Indlægget og øvelsen viser, hvad der sker med vores deltagelse, indlevelse og forståelse af hinanden, når vi arbejder i 3D og med modeller frem for at sidde til endeløse præsentationsmøder. Hvorfor workshops med LEGO® SERIOUS PLAY® metoden :

- For at læne sig fremad i stedet for at læne sig tilbage
- For at have 100% deltagelse i stedet for 20-80
- For at se forskelligt på tingene og bruge disse forskelligheder
- Fokus på model/emne i stedet for fokus på personer
- For at skabe fælles rammer og forståelse

For at understrege ovenstående består indlægget af øvelser, hvor tilhørerne deltager aktivt.

Navn: Maria Jensen
Firmanavn: CredoNobis
Telefon: 26 13 46 64
Mail: mj@credonobis.com

Branche: IT Projektleder
Fast gruppe: Glostrup
Kører fra post nr.: 2630
Køretid: 1:00

Hvem i GLOBAL-Network har hørt indlægget:
Pia Jensen

Kommunikation

Gennemgang af kommunikationsmodellen. Hvilke præmisser kommunikerer vi alle på? Hvordan sikrer vi, at kommunikationen internt og eksternt fungerer?

Girafsprog kontra ulvesprog. Hvordan kan vi lære at anvende den anerkendende dialog i konflikt-situationer?

Inspirer har holdt kommunikationskurser for flere virksomheder, fokuserende på:

- at reducere antallet af klager fra kunder
- at minimere antallet af interne fejl
- at optimere den interne kommunikation, så der bliver investeret mindre tid på kontrol
- at nedbringe antallet af konflikter både internt og eksternt

Navn: Pia Nielsen Jensen

Firmanavn: Inspirer

Telefon: 28 34 37 88

Mail: pia@inspirer.dk

Branche: Virksomhedskonsulent, business coach, familieterapeut

Fast gruppe: Glostrup (mødeleder)

Kører fra post nr.: 2670

Køretid: 1:00

Hvem i GLOBAL-Network har hørt indlægget:

Tina Hou Marer

Balance mellem arbejds- og privatliv.

Balancen mellem arbejds- og privatliv er hele fundamentet for menneskelig succes og livsglæde. Lær at leve dit liv i henhold til dine værdier.

Samarbejde.

Prioritering.

Håndtering af deadlines

- struktur
- planlægning.

Navn: Pia Nielsen Jensen

Firmanavn: Inspirer

Telefon: 28 34 37 88

Mail: pia@inspirer.dk

Branche: Virksomhedskonsulent, business coach, familierapeut

Fast gruppe: Glostrup (mødeleder)

Kører fra post nr.: 2670

Køretid: 1:00

Hvem i GLOBAL-Network har hørt indlægget:

Agneta Hytten og Jørgen Søndergaard

Stresshåndtering.

Gennemgang af stress-trappen. Hvordan lærer jeg at genkende mine egne stress-symptomer? Hvordan undgår jeg at gå ned med stress? Hvordan kommer jeg tilbage til jobbet igen efter at have været nede med stress?

Navn: Pia Nielsen Jensen

Firmanavn: Inspirer

Telefon: 28 34 37 88

Mail: pia@inspirer.dk

Branche: Virksomhedskonsulent, business coach, familierapeut

Fast gruppe: Glostrup (mødeleder)

Kører fra post nr.: 2670

Køretid: 1:00

Hvem i GLOBAL-Network har hørt indlægget:

Henrik Petersen, Torben Søndergaard, Jan Brøgger og Nickolas Lohmann

Motivation

Inspirer gennemgår forskellen mellem motivation og demotivation.

Hvordan skaber jeg balance i mit arbejdsliv mellem de arbejdsopgaver, jeg har modstand på og de arbejdsopgaver, jeg brænder for?

Hvordan bliver alle arbejdsopgaver motiverende?

Hvordan ændrer jeg min indstilling?

Hvordan finder jeg min passion?

Motivation er drivkraften i alt, hvad vi foretager os. Inspirer giver værktøjerne til at finde frem til sin motivation både i privat- og i arbejdslivet.

Navn: Pia Nielsen Jensen

Firmanavn: Inspirer

Telefon: 28 34 37 88

Mail: pia@inspirer.dk

Branche: Virksomhedskonsulent, business coach, familieterapeut

Fast gruppe: Glostrup (mødeleder)

Kører fra post nr.: 2670

Køretid: 1:00

Hvem i GLOBAL-Network har hørt indlægget:

Torben Søndergaard

360 graders ledermålinger - hvad giver det mig?

Oplægget er en beskrivelse af 360 graders ledermålings-processen. Ønsker du som leder at styrke effektiviteten i dit lederskab?

Ønsker du som leder indblik i, hvilke udviklingsområder dine nærmeste iagttager, du med fordel kan fokusere på?

Gennemgang af de 7 kernekompetencer:

- Planlægning - Problemløsning
- Opgavestyring - Personligt lederskab
- Ledelse af relationer
- Ledelse
- Kommunikation

360 graders målingen leverer en uhyre præcis og overskuelig bedømmelse, der målrettet fokuserer på vigtig lederadfærd med henblik på optimering af lederens individuelle effektivitet og performance.

360 graders målingen er ideel i ledelsesudviklingsprogrammer og som grundlag for kortlægning af udviklingspotentiale i enhver virksomheds evalueringssystemer.

Navn: Pia Nielsen Jensen

Firmanavn: Inspirer

Telefon: 28 34 37 88

Mail: pia@inspirer.dk

Branche: Virksomhedskonsulent, business coach, familierapeut

Fast gruppe: Glostrup (mødeleder)

Kører fra post nr.: 2670

Køretid: 1:00

Hvem i GLOBAL-Network har hørt indlægget:

Derfor er det en god ide at bruge en ekstern konsulent, når du skal rekruttere din næste medarbejder

Mange virksomhedsejere eller direktører ønsker at stå for deres rekrutteringer selv for at spare penge. Det kan dog gå hen og blive en dyr fornøjelse. Hvis man ikke har uddannelsen eller ekspertisen i at ansætte den rigtige medarbejder, er det en god ide at bruge en ekstern konsulent.

En ekstern konsulent har de nødvendige værktøjer, der i den sidste ende sparer virksomheden for en fejlrekruttering, hvilket er lig med penge på bundlinjen.

Navn: Anne Mette Wennerwald
Firmanavn: PLUSpersonale
Telefon: 22 90 50 71
Mail: anne.mette@pluspersonale.dk

Branche: HR
Fast gruppe: Ballerup
Kører fra post nr.: 2740
Køretid: 0:30

Hvem i GLOBAL-Network har hørt indlægget:

18



**Rentabelt
Frisk
Vidensdeling**

Miljø- og kvalitetsledelse

Fortæller om det nye i de to standarder ISO 14001 og ISO 9001.

Navn: Jeanette Michelsen
Firmanavn: DGE Miljø og Ingeniørfirma
Telefon: 22 84 79 50
Mail: jmi@dge.dk

Branche: Miljørådgivning
Fast gruppe: Ballerup
Kører fra post nr.: 2740
Køretid:

Hvem i GLOBAL-Network har hørt indlægget:

E-toolbox, et managementsystem i moduler

En software der er opbygget af 5 moduler som kan bruges sammen eller enkeltvis, efter behov. Indeholder kemikaliestyling, risikovurdering, datahåndtering og ledelsessystem hvor kvalitet og/eller miljø kan styres. Softwaren er egnet til SMV.

Navn: Jeanette Michelsen
Firmanavn: DGE Miljø og Ingeniørfirma
Telefon: 22 84 79 50
Mail: jmi@de. dk

Branche: Miljørådgivning
Fast gruppe: Ballerup
Kører fra post nr.: 2740
Køretid:

Hvem i GLOBAL-Network har hørt indlægget:

20



**Rentabelt
Frisk
Vidensdeling**

Smertehåndtering med en kunstnerisk vinkel

Lyt til kroppen; giv udtryk til dine sanseoplevelser; arbejd kunstnerisk med dig selv. Hør om Katrine Skovsgaards kunstneriske installation, (I), ved Afgang fra Det Fynske Kunstakademi på Brandts 13 i Odense, og deltag i øvelser i at visualisere kropslige fornemmelser.

Når du går ind i lokalet på Brandts 13 bliver du mødt af store fotografier; silkebannere som hænger ned fra loftet og fylder rummet ud, som var de en flok ferniseringsgæster. Billederne er i sort/hvid, og de eneste farver er malerier malet direkte på silken som et konkret udtryk for kronisk smerte.

Elleve smertepatienter har malet deres smerter på fotografier af sig selv i naturlig størrelse. Det er en del af Skovsgaards værk ved Afgang fra Det Fynske Kunstakademi. Gennem samtale, fotografering og maleri har Katrine hjulpet smertepatienterne til at finde et visuelt udtryk for deres smerter. Sammen bryder de et tabu: at vise omverdenen sine smerter.

Prøv selv: Vi er analfabeter på vores krop, men gennem simple teknikker og øvelser kan du lære at fornemme kroppens signaler bedre og endda finde måder at dele dem med andre. Skovsgaard fortæller om den kunstneriske process, udstillingen og laver en øvelse i visualisere kropslige fornemmelser. Du behøver ikke have kroniske smerter; alle kan fortælle om deres krop på en visuel måde.

Navn: Katrine Skovsgaard
Firmanavn: Kat Art
Telefon: 61 79 13 20
Mail: info@katrineskovsgaard.net

Branche: Fotografi / Billedkunst
Fast gruppe: Hørsholm
Kører fra post nr.: 2800
Køretid: 0:30

Hvem i GLOBAL-Network har hørt indlægget:

Automatisk salg

Ved du godt du skal sælge?

Ved du godt teknikkerne - men glemmer det?

Ville du gerne kunne optimere dit salg, få flere referrals og nye leads?

Jeg fortæller om hvordan man med et strategisk blik på virksomheden kan omdanne det til et (næsten fuldtautomatisk) softwaresystem. Der vil være et indlæg på 10 min + 5 min spørgetid

Der vil være en nem øvelse til det Åbne punkt efterfølgende. Der er kun mulighed for 2 oplæg pr.md. Opbyg dine relationer Udvid dit kundegrundlag Brug færre marketingkroner.

Hvis der er en salgstræner i gruppen er dette ikke en konkurrent - tværtimod. Hvis der er et reklamebureau eller software virksomhed i gruppen er dette heller ikke en konkurrent.

Navn: Robin Larsen
Firmanavn: Northstar Consulting Group ApS
Telefon: 29 63 48 15
Mail: rl@northstar-consulting-group.com

Branche: Automatisk salg & Tracking
Fast gruppe: København V
Kører fra post nr.: 2820
Køretid: 2:30

Hvem i GLOBAL-Network har hørt indlægget:

Salg, et nødvendigt onde for mange

Vi elsker at hade dem og hader at elske dem...sælgerne.

- Slut fred med din indre sælger og få flere kunder, din eksistens afhænger af det.

Navn: Signe Orlandi Langgaard
Firmanavn: Better Being Development
Telefon: 31 70 12 08
Mail: signe@betterbeing.dk

Branche: Virksomhedsrådgivning
Fast gruppe: Farum (mødeleder)
Kører fra post nr.: 2860
Køretid: 1:15

Hvem i GLOBAL-Network har hørt indlægget:

Sælg mere på kundeoplevelsen

Når du er bevidst om kundeoplevelsen og de dialoger du har med dine kunder, kan du høste guld. 9 ud af 10 køb sker med følelser, hvor bevidst er du om dine kundes følelser?

Navn: Signe Orlandi Langgaard
Firmanavn: Better Being Development
Telefon: 31 70 12 08
Mail: signe@betterbeing.dk

Branche: Virksomhedsrådgivning
Fast gruppe: Farum (mødeleder)
Kører fra post nr.: 2860
Køretid: 1:15

Hvem i GLOBAL-Network har hørt indlægget:
Kristina Skalberg og Pia Jensen og Anette Munkgaard

Der for er vanskelige samtaler svære

Få indsigt i, hvad det er der gør det så svært at have med mennesker at gøre. Et sjovt indlæg om menneskelige forskelligheder og følelsesmæssig intelligens

Navn: Signe Orlandi Langgaard
Firmanavn: Better Being Development
Telefon: 31 70 12 08
Mail: signe@betterbeing.dk

Branche: Virksomhedsrådgivning
Fast gruppe: Farum (mødeleder)
Kører fra post nr.: 2860
Køretid: 1:15

Hvem i GLOBAL-Network har hørt indlægget:
Kristina Skalberg og Claus Ømand

Ledelse - Sådan får du alle med

...altså HELT med. Et foredrag om hvad der skal til for at flytte et team/en medarbejder fra A til Z og hvad det kræver af dig som leder.

Navn: Signe Orlandi Langgaard
Firmanavn: Better Being Development
Telefon: 31 70 12 08
Mail: signe@betterbeing.dk

Branche: Virksomhedsrådgivning
Fast gruppe: Farum (mødeleder)
Kører fra post nr.: 2860
Køretid: 1:15

Hvem i GLOBAL-Network har hørt indlægget:

Elevatortalens ABC

Vi stiller skarpt på elevatortalen og hvad der lige præcis skal til for at få dig til at stråle. Du får opskriften og psykologien bag en god elevatortale.

Navn: Signe Orlandi Langgaard
Firmanavn: Better Being Development
Telefon: 31 70 12 08
Mail: signe@betterbeing.dk

Branche: Virksomhedsrådgivning
Fast gruppe: Farum (mødeleder)
Kører fra post nr.: 2860
Køretid: 1:15

Hvem i GLOBAL-Network har hørt indlægget:

Fundraising i forretningen

I indlæg om Fundraising i forretningen giver jeg gode råd til at skrue et godt projekt sammen og søge finansiering.

Du får værktøjer med hjem til "Sådan laver man fundraising" og jeg viser eksempler på hvordan jeg har realiseret projekter og hjulpet virksomheder og organisationer gennem 12 år som professionel fundraiser. Hør hvordan dit firma kan søge projektmidler via fundraising.

Kend dit finansieringsbehov - skal man vælge fonde, EU-midler eller sponsor?

Hvornår skal fondsansøgninger sendes af sted for at sikre midler til realisering af et projekt?

Hvilke krav stiller fondene til projektplan, egenfinansiering og budgetter?

Hvordan finder man vej gennem fondsjunglen?

Jeg tilbyder hjælp på 3 niveauer:

1. Fondsansøgninger, eksekvering
2. Rådgivning, research
3. Projektplan og finansiering

Navn: Agneta Hytten

Firmanavn: Musica Art

Telefon: 23 30 31 08

Mail: info@musicaart.dk

Branche: Virksomhedsrådgivning, musikbranche, undervisning

Fast gruppe: Hellerup (mødeleder)

Kører fra post nr.: 2900

Køretid: 1:00

Hvem i GLOBAL-Network har hørt indlægget:

Jørgen Søndergaard

Stemmefitness for erhverv

Stemmefitness for erhverv giver en ny og inspirerende tilgang til branding af virksomheden. Styrk virksomhedens brand gennem bevidst arbejde med LYD. Træn powerfull kommunikation og personlig gennemslagskraft hos ledelse og medarbejdere med sjove og energigivende øvelser og fokus på træning af åndedrættet.

Krop og stemme er vores vigtigste arbejdsredskaber og din stemme er dit brand. Hør hvordan teknikker og værktøjer fra de kunstneriske erhverv kan gavne fællesskaber og fremme kommunikation og samarbejde i virksomheden. Bonus: Få styr på "lampefeberen" når du går på.

Navn: Agneta Hytten

Firmanavn: Musica Art

Telefon: 23 30 31 08

Mail: info@musicaart.dk

Branche: Virksomhedsrådgivning, musikbranche, undervisning

Fast gruppe: Hellerup (mødeleder)

Kører fra post nr.: 2900

Køretid: 1:00

Hvem i GLOBAL-Network har hørt indlægget:

Nickolas Lohmann

Salgstræning

Formålet med SALGSTRÆNING er, at virksomhedsledere og medarbejdere bliver mere bevidste om deres personlige styrker, fremtoning og stemmebrug og gennem øvelser får et sjovere salg i forretningen.

De får nye input til at træne salgs pitch og få flere kundekontakter med hjem fra netværksmøder til gavn for vækst i virksomheden.

SALGSTRÆNING er en "hands on" workshop med dialog, par og gruppe øvelser og kan anvendes som indlæg i GLOBAL-Network. Indlægget giver klar instruktion, super vision og effektive værktøjer.

Navn: Agneta Hytten

Firmanavn: Musica Art

Telefon: 23 30 31 08

Mail: info@musicaart.dk

Branche: Virksomhedsrådgivning, musikbranche, undervisning

Fast gruppe: Hellerup (mødeleder)

Kører fra post nr.: 2900

Køretid: 1:00

Hvem i GLOBAL-Network har hørt indlægget:

Tegning som et stærkt værktøj til salgsmødet.

Tegning som et stærkt værktøj til salgsmødet. Handler om hvordan tegning i stigende grad bruges som formidlings værktøj inde for andre brancher ud over:

Arkitekter, ingeniører og designere som skitserer deres tanker og ideer og formidler visuelt. Hvordan du kan få større effekt i din formidling, når du selv tegner det du fortæller om, og gerne vil involvere din kunde i en dialog, som du ønsker skal blive til et salg.

Hvordan forbereder man en visuel fortælling til et salgsmøde? og hvad er fordelene ved at forberede det som en tegning fremfor tekst? Disse og flere spørgsmål besvares her.

Navn: Kristine Nygaard

Firmanavn: Kiss the Frog

Telefon: 25 21 85 73

Mail: kn@kissthefrog.dk

Branche: Formidling og visualisering

Fast gruppe: Hellerup

Kører fra post nr.: 2950

Køretid: 0:45

Hvem i GLOBAL-Network har hørt indlægget:

3 vækstveje - 3 vækststrategier

Jeg introducerer en struktur, en tænkning og forslag til. hvordan du/virksomheden laver en plan for 'salgs- og kundeudviklingen'.

Vi arbejder med:

- "Kundeskabende aktiviteter"
- "Kundeudviklende aktiviteter"
- "Loyalitetsskabende aktiviteter"

Oplæg til egen plan.

Navn: Jørgen Søndergaard

Firmanavn: JS Consult

Telefon: 21 78 18 30

Mail: js@js-consult.dk

Branche: Virksomhedsrådgivning

Fast gruppe: Lyngby og Hørsholm (mødeleder)

Kører fra post nr.: 2980

Køretid: 1

Hvem i GLOBAL-Network har hørt indlægget:

Anette Munksgaard, Agneta Hytten og Pia Jensen

Sådan opbygger du prisattraktivitet- og slagkraft i prisargumentationen"

Jeg introducerer en struktur; en tænkning og forslag til, hvordan virksomheden kan gå fra 'trivielle prisslagsmål' til kvalificeret - "Value for Money - argumentation".

- Hvad er den 'rette pris'?
- Psykologien i pris?
- Hvordan argumenterer du din pris igennem?

Navn: Jørgen Søndergaard

Firmanavn: JS Consult

Telefon: 21 78 18 30

Mail: js@js-consult.dk

Branche: Virksomhedsrådgivning

Fast gruppe: Lyngby og Hørsholm (mødeleder)

Kører fra post nr.: 2980

Hvem i GLOBAL-Network har hørt indlægget:

Personlig Planlægning- og Effektivitet

Find dine 20 %

- U eller misbrugte ressourcer
- Kvantitative indsatser
- Kvalitative indsatser
- Prioritering af ressourcer og indsatser

Navn: Jørgen Søndergaard

Firmanavn: JS Consult

Telefon: 21 78 18 30

Mail: js@js-consult.dk

Branche: Virksomhedsrådgivning

Fast gruppe: Lyngby og Hørsholm (mødeleder)

Kører fra post nr.: 2980

Køretid: 1

Hvem i GLOBAL-Network har hørt indlægget:

Jan Brøgger

Strategianalyse- og forretningsudvikling

Jeg introducerer en struktur; en tænkning og forslag til, hvordan du som leder/ejer kan lave det "årlige hovedeftersyn" af din virksomhed.

- Fra nuværende til fremtidig nødvendig 'styrkeprofil'
- Analyse af virksomhedens 'strategiområder'
- Forbedrings- og udviklingskataloget

Navn: Jørgen Søndergaard

Firmanavn: JS Consult

Telefon: 21 78 18 30

Mail: js@js-consult.dk

Branche: Virksomhedsrådgivning

Fast gruppe: Lyngby og Hørsholm (mødeleder)

Kører fra post nr.: 2980

Køretid: 1

Hvem i GLOBAL-Network har hørt indlægget:

Professionel Networking

Jeg introducerer en struktur; en tænkning og giver forslag til, hvordan du bliver bedre til at udnytte mulighederne i Networking.

- Networking som din salgsfunktion
- De bedste råd mht. at arbejde i Netværk
- Hvordan styrer- og udvikler du dit netværk

Navn: Jørgen Søndergaard

Firmanavn: JS Consult

Telefon: 21 78 18 30

Mail: js@js-consult.dk

Branche: Virksomhedsrådgivning

Fast gruppe: Lyngby og Hørsholm (mødeleder)

Kører fra post nr.: 2980

Køretid: 1

Hvem i GLOBAL-Network har hørt indlægget:

DiSC[®] -profiler. Hva' skal det til for?

DiSC[®] er et af verdens mest udbredte personprofil-værktøjer. DiSC er et værktøj til at forstå dig selv - forstå andre - og blive stærkere i specifikke situationer, f.eks. når du skal arbejde sammen med nogen.

DiSC kan benyttes til at styrke kompetencer omkring salg, forhandling og formidling. DiSC kan benyttes som hjælpeværktøj til personlig udvikling, teamudvikling og ledelse.

I præsentationen vil vi kort komme ind på elementerne i en DiSC-profil og give konkrete eksempler på brugen af dem. Dorthe Ingerslev har arbejdet med DiSC-profiler siden 2004 og haft mere end 400 profiler i hænderne.

Navn: Dorthe Ingerslev
Firmanavn: INGERSLEVkonsulent
Telefon: 51 28 15 60
Mail: dorthe@ingerslevkonsulent.dk

Branche: Konsulent
Fast gruppe: Helsingør
Kører fra post nr.: 3210
Køretid: 1:00

Hvem i GLOBAL-Network har hørt indlægget:
Nickolas Lohmann

LEAN – i mit personlige liv!

Ofte forbinder vi LEAN med produktionsvirksomheder, effektiviseringer og fyringer. Men LEAN handler om meget, meget mere end det! LEAN handler om at effektivisere processer på en intelligent måde - f.eks. ved at fjerne spild. Og tankegangen virker lige godt på fysiske som på mentale processer!

Hvem gider spilde tid, penge eller kræfter på noget, der i bedste fald er overflødigt og i værste fald hæmmende for dét, du gerne vil opnå? Ja, nogle gange er det overraskende, hvor mange dyre, dårlige vaner og overflødige ting, vi har i vores personlige liv.

Et af værktøjerne i LEAN er at rydde op og skabe systematik; det kan være både på det praktiske og det mentale plan. Vi kalder det en 5S-proces ... og det er faktisk meget enkelt. Udfordringen er at holde tingene vedlige!

Vi præsenterer kort filosofien bag LEAN – sætter det over i en personlig kontekst og introducerer 2 konkrete værktøjer: Spildtyper og 5S, der kan benyttes lige vel i arbejdslivet som i privatlivet.

Navn: Dorthe Ingerslev
Firmanavn: INGERSLEVkonsulent
Telefon: 51 28 15 60
Mail: dorthe@ingerslevkonsulent.dk

Branche: Konsulent
Fast gruppe: Helsingør
Kører fra post nr.: 3210
Køretid: 1:00

Hvem i GLOBAL-Network har hørt indlægget:

Goal Mapping[®]. Hvordan er det gået med dine nytårsforsætter?

Goal Mapping kombinerer positiv tænkning, mental programmering og konkrete redskaber for at styrke fokus på dine mål og vejen mod at nå dem. Det er enkelt og det virker!

Vi kender alle den oplevelse, vi får, når vi køber en ny bil: Pludselig ser vi dén bilmodel alle vegne. Eller bliver gravid: Pludselig er der barnevogne overalt. Eller når kæresten slår op: Pludselig spiller de kun kærlighedssange i radioen. Det er vores underbevidsthed, der er på spil. Og det er bl.a. præcist dén mentale proces, Goal Mapping udnytter i den gode sags tjeneste: At gøre det lettere for mig at nå mine mål - uanset om det er personlige mål eller professionelle mål.

Goal Mapping blev udviklet af engelske Brian Mayne i 1990'erne og benyttes af private, på uddannelsesinstitutioner og i firmaer. KRIFA introducerede det for deres medlemmer i deres sommer 2015-magasin. I præsentationen fortæller vi kort om konceptet og værdien af det.

Hvis du er interesseret i at lære metoden, og kan du samle nogle venner, kolleger og/eller samarbejdspartnere, kan vi lave en lille, hyggelig og "privat" workshop for jer – gerne en eftermiddag/aften eller i weekenden.

Navn: Dorthe Ingerslev
Firmanavn: INGERSLEVkonsulent
Telefon: 51 28 15 60
Mail: dorthe@ingerslevkonsulent.dk

Branche: Konsulent
Fast gruppe: Helsingør
Kører fra post nr.: 3210
Køretid: 1:00

Hvem i GLOBAL-Network har hørt indlægget:
Torben Søndergaard og Kristina Skalberg

Læringsstil/sanse-præference ... hvilken radiokanal foretrækker min hjerne?

Når vi taler, lytter og lærer, foretrækker vi ofte ubevidst en bestemt måde at gøre det på: Nogle skal se tingene, andre skal høre eller gøre ting - og andre igen foretrækker mentale kasser at putte ting ned i!

Det er en grundlæggende, men ofte overset præmis i kommunikation, at vi modtager/sender på forskellige "radiokanaler", og netop dette kan være med til at skabe misforståelser, irritation og samarbejdsproblemer.

I denne præsentation får du mulighed for at teste, hvad din egen læringsstil /"radiokanal" er - og vi lægger op til, at du overvejer, hvilken betydning det kan have i din hverdag, at du foretrækker én måde at kommunikere på, og dine medarbejdere, samarbejdspartnere eller kunder måske foretrækker en anden. Viden om læringsstile er ofte en del af vores kommunikations- og samarbejdskurser.

Navn: Dorthe Ingerslev
Firmanavn: INGERSLEVkonsulent
Telefon: 51 28 15 60
Mail: dorthe@ingerslevkonsulent.dk

Branche: Konsulent
Fast gruppe: Helsingør
Kører fra post nr.: 3210
Køretid: 1:00

Hvem i GLOBAL-Network har hørt indlægget:
Torben Søndergaard

Nudging – motivation eller manipulation?

Vi kender alle den dygtige sælger, der forstår at motivere og/eller manipulere dig til at købe. God salgsteknik er der ikke så meget nyt i. Og alligevel

Forskning i hjernens funktioner giver os hele tiden ny viden og dermed nye muligheder for både motivation og manipulation. Begrebet nudging blev præsenteret i 2006 og oversættes ofte med "at give de små skub". Det handler bl.a. om at indrette sig og kommunikere indirekte/ubevidst, så det er let at træffe "de rigtige" beslutninger. Kendte nudges er f.eks. fodspor på fortovet hen til en meget synlig affaldsspand, der hjælper dig - ubevidst - til at få smidt dit skrald i spanden i stedet for alle mulige andre steder. Eller den lille flue i kummen på herretoiletet, der får mænd til at "sigte" og dermed gør det lettere at holde rent.

Vi giver en præsentation af nudging og viser nogle konkrete eksempler på brug i hverdagen. Har du lyst til at lære at lave dine egne nudges, tilbyder vi i efteråret 2016 et 1-dags kursus i Hillerød, hvor alle kan melde sig til.

Navn: Dorthe Ingerslev
Firmanavn: INGERSLEVkonsulent
Telefon: 51 28 15 60
Mail: dorthe@ingerslevkonsulent.dk

Branche: Konsulent
Fast gruppe: Helsingør
Kører fra post nr.: 3210
Køretid: 1:00

Hvem i GLOBAL-Network har hørt indlægget:

41

Konflikter – de vil altid være der, men med enkle værktøjer kan de fleste håndteres.

Konflikter er og har altid været en del af vores liv. Det gælder både vores privat- og arbejdsliv. Konflikterne tapper os for energi, giver dårlige kundeoplevelser og bremser forandringer. En bevidst håndtering, hvor det bliver tydeligt, hvad parterne har på spil, og hvad de gerne vil opnå, kan ofte være med til at nedtrappe konflikten, og det åbner op for mulige løsninger.

Med simple værktøjer kan vi selv undersøge konflikterne, så vi bliver klogere på, hvad der er på spil, og hvad parterne gerne vil opnå. I præsentationen vil vi give eksempler på sådanne værktøjer.

En gang imellem bliver konflikterne så intense, at det kan være nødvendigt med hjælp fra en professionel person eller konsulent. Det kan fx være INGERSLEVkonsulent, hvor Henrik Ingerslev er uddannet mediator i politiet og har erfaring med at håndtere forskellige typer konflikter. I præsentationen vil vi give nogle eksempler på, hvornår der kan være behov for hjælp fra en professionel.

Navn: Henrik Ingerslev
Firmanavn: INGERSLEVkonsulent
Telefon: 51 27 38 60
Mail: henrik@ingerslevkonsulent.dk

Branche: Konsulent
Fast gruppe: Helsingør
Kører fra post nr.: 3210
Køretid: 1:00

Hvem i GLOBAL-Network har hørt indlægget:
Henrik Petersen og Kristina Skalberg

Coaching. Når sportsstjerner kan bruge det til at vinde – hvorfor så ikke bruge det selv?

Coaching er en samtale-metode, der fremmer bevidstheden, styrker beslutninger og leder til forandring. Det er en meget personlig proces, der åbner op for ens tankegang, udviklingspotentiale og ydeevne.

Coaching er fremadrettet og konstruktiv, og det må ikke forveksles med terapi. Coaching er traditionelt forbundet med sportens verden, men er gennem de seneste 20 år blevet anvendeligt i både erhvervslivet og i alle dele af ens privatliv. Nu er det blevet ret almindeligt, at man har møder med en coach for f.eks. at blive afklaret eller sætte skub i de mål, man har sat sig i livet og karrieren.

Henrik Ingerslev er internationalt ICC-certificeret coach, og han vil i præsentationen give eksempler på nogle af de arbejdsmetoder, han anvender i en coaching-session.

Navn: Henrik Ingerslev
Firmanavn: INGERSLEVKonsulent
Telefon: 51 27 38 60
Mail: henrik@ingerslevkonsulent.dk

Branche: Konsulent
Fast gruppe: Helsingør
Kører fra post nr.: 3210
Køretid: 1:00

Hvem i GLOBAL-Network har hørt indlægget:

43

Trivsel og arbejdsglæde skaber overskud

Trivsel og arbejdsglæde hænger tæt sammen med stressforebyggelse. Moderne viden- virksomheder ledes med coaching og respekt for medarbejderne- ellers trives medarbejderne ikke, hvilket flere forskningsprojekter har godtgjort. Gammeldags ledelse med perfektionistisk pessimisme hindrer trivsel og arbejdsglæde.

I moderne ledelse indgår positiv psykologi sammen med accept af motion og sund kost.

Stress-less har udarbejdet stress-signaler i 3 grupper til ledere og medarbejdere. Hensigten er at forebygge sygdom på grund af stress- altså at sørge for, at ledere og medarbejdere bliver opmærksomme på farlige stressignaler hos de enkelte medarbejdere.

Stress-less kan så gå ind og søge sygdom forebygget ved anvendelse af principper for trivselstræning. Her lærer ledere og medarbejdere at planlægge, prioritere, delegere og sige fra/delete. Herudover gennemgås med den enkelte nødvendigheden af work/life-balance samt motion og sund kost.

Der fremlægges dokumentation for lønsomhed fra virksomheder med arbejdsglæde og trivsel.

Navn: Torben Hare
Firmanavn: Stress-Less
Telefon: 40 20 27 16
Mail: torbenhare@stress-less.dk

Branche: Konsulentvirksomhed
Fast gruppe: Hellerup
Kører fra post nr.: 3460
Køretid: 0:35

Hvem i GLOBAL-Network har hørt indlægget:
Agneta Hytten

Hvad er mødekulturen i din virksomhed? Trænger den til et eftersyn?

Har du en mødekultur i din virksomhed, hvor du aktivt tager stilling til, hvordan rammen omkring et møde skal være, eller sker møder efter 'plejer' princippet.

Få bud på, hvad du med fordel kan tage stilling til før et mødes afholdelse, og få større succes med dine møder.

Navn: Tina Hou Marer
Firmanavn: Life Balance
Telefon: 40 25 07 66
Mail: tinamarer@tinamarer.com

Branche: Psykoterapi, rådgivning, virksomhedskonsulent, kulturforandringsagent
Fast gruppe: Hillerød (mødeleder)
Kører fra post nr.: 3540
Køretid: 1:00

Hvem i GLOBAL-Network har hørt indlægget:

De fire faresignaler – Bliv mester i at afkode uhensigtsmæssige kommunikationsmønstre.

Det er naturligt at konflikter opstår. Selve konflikten er ofte ikke problemet, men det er de uhensigtsmæssige kommunikationsmønstre.

Bliv bevidst om de 4 faresignaler, som har negativ indvirkning på vores relationer, og få motivation til at ændre på dem.

Navn: Tina Hou Marer
Firmanavn: Life Balance
Telefon: 40 25 07 66
Mail: tinamarer@tinamarer.com

Branche: Psykoterapi, rådgivning, virksomhedskonsulent, kulturforandringsagent
Fast gruppe: Hillerød (mødeleder)
Kører fra post nr.: 3540
Køretid: 1:00

Hvem i GLOBAL-Network har hørt indlægget:

Skab succes gennem motivation og engagement

Bruger du den rigtige energi, på de rigtige ting, på det rigtige tidspunkt og af de rigtige årsager? Hvis ikke, så grib muligheden her, og bliv klogere på, hvad som motiverer og engagerer dig, og hvordan du får hevet andre med.

Navn: Tina Hou Marer
Firmanavn: Life Balance
Telefon: 40 25 07 66
Mail: tinamarer@tinamarer.com

Branche: Psykoterapi, rådgivning, virksomhedskonsulent, kulturforandringsagent
Fast gruppe: Hillerød (mødeleder)
Kører fra post nr.: 3540
Køretid: 1:00

Hvem i GLOBAL-Network har hørt indlægget:

Opnå succesfuld kulturforandring - og forbedre din forandringsevne.

Kulturforandring handler om at møde den enkelte, der hvor modstanden opstår, at forstå den holdning og adfærd som modstanden gemmer på. Anerkendelse og respekt for det man kommer fra er afgørende for en succesfuld kulturforandring, hvor kontroltab erstattes af muligheder, og hvor gevinsten ved forandringen synliggøres og truslen elimineres.

Navn: Tina Hou Marer
Firmanavn: Life Balance
Telefon: 40 25 07 66
Mail: tinamarer@tinamarer.com

Branche: Psykoterapi, rådgivning, virksomhedskonsulent, kulturforandringsagent
Fast gruppe: Hillerød (mødeleder)
Kører fra post nr.: 3540
Køretid: 1:00

Hvem i GLOBAL-Network har hørt indlægget:

48



**Rentabelt
Frisk
Vidensdeling**

Bliv din egen stress”coach”

Hvordan bliver du mindre stresset i din hverdag?

Hvordan bevarer du livsglæden, engagementet & motivationen?

Hvad er de typiske tegn på stress og hvad kan du aktivt gøre ved dem, og hvordan får du taget godt vare på dig selv, så du kan tage godt vare på dine relationer, både i din virksomhed samt privat.

Navn: Tina Hou Marer

Firmanavn: Life Balance

Telefon: 40 25 07 66

Mail: tinamarer@tinamarer.com

Branche: Psykoterapi, rådgivning, virksomhedskonsulent, kulturforandringsagent

Fast gruppe: Hillerød (mødeleder)

Kører fra post nr.: 3540

Køretid: 1:00

Hvem i GLOBAL-Network har hørt indlægget:

Skab mere salg - hints til mersalg og nysalg

Få inspiration til hvordan du arbejder struktureret med mersalg og nysalg til eksisterende og nye kunder.

Navn: Torben Søndergaard
Firmanavn: Bumblebee Business
Telefon: 42 42 36 72
Mail: to@global-network.com

Branche: Salg
Fast gruppe: Ballerup (regionschef)
Kører fra post nr.: 3660
Køretid: 1:00

Hvem i GLOBAL-Network har hørt indlægget:
Jan Brøgger

App til alle dine kort i pungen

Forretningsidé At kunne slippe for at gå rundt med alle sine kunde/ loyalitets kort i pungen (f.eks. IKEA kort , Matas kort, Coop kort osv.) derudover kan man lave sine helt personlige kort til fodboldklubben, helsecenter eller lignende.

Forretningen bliver i korte træk at man på en nem og hurtig måde, skal kunne tilmelde sig en eller flere kundeklubber / loyalitets klubber.

App'en har en gang for alle opsamlet de nødvendige brugeroplysninger, og vil kunne udveksle oplysninger med den given butik for at oprette en ny bruger/kunde.

Dette ønsker jeg at gøre for et mindre beløb, som butikken skal betale for at få et nyt medlem i deres kundeklub. App'en er gratis for forbrugeren og drevet af indtægterne fra oprettelsesgebyret.

Navn: Jan Werner
Firmanavn: Dream-App
Telefon: 93 89 93 00
Mail: jw@dream-app.dk

Branche: App udvikler
Fast gruppe: Frederikssund gruppen
Kører fra post nr.: 3660
Køretid: 1:30

Hvem i GLOBAL-Network har hørt indlægget:
Torben Søndergaard

Forebyg stress og stressudløste lidelser på arbejdspladsen!

Der tales meget om stress og undgåelse af stress på arbejdspladsen i disse år. Jeg hjælper virksomheder til at gøre noget ved det i stedet for evindelige debatter om det.

Mit udgangspunkt er træning og undervisning i psykisk førstehjælp, i samarbejde med Psykiatrifonden. Mit indlæg præsenterer denne evidensbaserede metode og hvorfor det hjælper.

Navn: Mark Kuusela
Firmanavn: 0-100
Telefon: 27 52 04 89
Mail: mark@0-100mentor.dk

Branche: Kursus/uddannelse
Fast gruppe: Holbæk (mødeleder)
Kører fra post nr.: 4070
Køretid: 1:30

Hvem i GLOBAL-Network har hørt indlægget:

Undgå angst, depression og misbrug på arbejdspladsen

Angst, depression og misbrug hører til de psykiske lidelser som kræver flest sygemeldinger og tab af jobs i Danmark.

Kan der gøres noget ved det?

Hvem skal gøre noget på arbejdspladsen og hvordan?

Mit udgangspunkt er træning og undervisning i psykisk førstehjælp, i samarbejde med Psykiatrifonden.

Mit indlæg præsenterer denne evidensbaserede metode og hvorfor det hjælper.

Navn: Mark Kuusela
Firmanavn: 0-100
Telefon: 27 52 04 89
Mail: mark@0-100mentor.dk

Branche: Kursus/uddannelse
Fast gruppe: Holbæk (mødeleder)
Kører fra post nr.: 4070
Køretid: 1:30

Hvem i GLOBAL-Network har hørt indlægget:

Revisorydelser og ivs

I dag kan virksomheder vælge forskellige ydelser fra revisor, lige fra assistance, review, udvidet gennemgang og revision.

Hvad er forskellen på disse ydelser, og hvad er det, man som virksomhedsejer skal være opmærksom på i den forbindelse vedrørende ens egen regnskabsafklæggelse og i forbindelse med kreditvurdering af ens kunder og leverandører.

Der vises eksempler på virksomhedsejere, der selv har indsendt regnskab med uheldige følger. I samme forbindelse skal man være ekstra opmærksom, hvis man handler med IVS'er, og hvis man opstarter virksomhed i IVS regi, så kan det have nogle uheldige følger i forhold til kreditter mm.

Indlægget er praktisk anlagt uden tung, teoretisk stof.

Navn: Leo Kjeldsmark
Firmanavn: Addere Revision
Telefon: 40 55 10 66
Mail: lk@addere.dk

Branche: Revisor
Fast gruppe: Køge
Kører fra post nr.: 4600
Køretid: 0:45

Hvem i GLOBAL-Network har hørt indlægget:
Charlotte Mannstaedt

Bevidst Lederskab og Livskunst

Professor George Zaltmann, tidligere Harvard Business School, har dokumenteret, at helt op til 95% af vore valg og beslutninger er styret af det ubevidste.

Det efterlader 5% egentlig bevidsthed - og det er denne bevidsthed, Akademiet har sit helt unikke bud på "indholdet" af. Eller som Albert Einstein citeres: "Vi kan ikke løse vore betydende problemer med den samme tænkemåde, som vi anvendte, da vi skabte dem!" Piet Hein citeres: "Vil du ændre verden, kan du med held - starte i dens centrum og begynde med dig Selv!"

Vi må altså iflg. Einstein finde en ny måde at tænke på, og iflg. Piet Hein selv være denne forandring - og bevidst lederskab og livskunst er det formentlig bedste bud på netop disse to udfordringer! Hvorfor? Fordi Bevidst Lederskab er en spirituelt baseret ledelses-, samarbejds- og leveform, som er omsat til en praktisk anvendelig tænke- og handleform, baseret på allerede kendte udtryk og begreber i din dagligdag. Mange har allerede opnået deres erfaringer med Bevidst Lederskab og Livskunst, så: "Jo, det er muligt!"

Hør dette inspirerende indlæg - og lær om "ledelse af imorgen" i kombination med den allerstørste livskunst: **VÆR DIG SELV!**

Navn: Christian Jensen
Firmanavn: Akademiet for Bevidst Lederskab
Telefon: 23 26 10 11
Mail: akademiet@bevidstlederskab.dk

Branche: Ledelsesudvikling
Fast gruppe: Køge og Haslev (mødeleder)
Kører fra post nr.: 4652
Køretid: 1:30

Hvem i GLOBAL-Network har hørt indlægget:

55

Underholdning.

Under + holdning = underholdning

Alle ønsker et super indslag til personalefesten, et kick off, jubilæet, eller på messestanden, men det kan være svært at finde noget, hvor alle får noget med hjem og har oplevelsen af at komme på første række.

Ja, det er underholdning og der er mening med galskaben. For humor bringer mennesker sammen. Og indholdet løfter og beriger inden for en acceptabel økonomisk ramme.

På jeres morgenmødet vil I få 15 minutters powerindslag, hvor artisteri, magt og magi, kønsforskelle, komponeret musik, genetik og komik blandes i en hidtil uset cocktail. Og glimtet i øjet når ned til bagerste række.

Navn: Erik Jensby
Firmanavn: Kort og bold
Telefon: 40 57 36 37
Mail: erikkortogbold.dk

Branche: Underholdning
Fast gruppe: Køge
Kører fra post nr.: 4652
Køretid: 2:00

Hvem i GLOBAL-Network har hørt indlægget:

5xminus og 5xplus i kommunikation

Vi kommunikerer ofte ud fra, hvor vi selv er i livet. Hvordan vi har det med os selv, påvirker ofte vores relationer gennem vores kommunikation.

Genkender du de 5 plus'er fra dig selv, ved du hvorfor du har succes med dine medarbejder/kollegaer og private relationer. Genkender du de 5 minus'er, er det på tide, at overveje ændringer i dit liv. Jeg har selv været mester i brugen af alle 5 minus'er, og fortæller kort om mine egne oplevelser og hvordan jeg ændrede mit liv.

Navn: Anette Munkgaard
Firmanavn: Værdig Kommunikation
Telefon: 22 63 12 61
Mail: kontakt@vaerdig-kommunikation.dk

Branche: Coaching -Sparring -Kurser

Fast gruppe: Vanløse (mødeleder)

Kører fra post nr.:

Køretid:

Hvem i GLOBAL-Network har hørt indlægget:

Tina Hou Marer

Datasikkerhed

40% af mindre virksomheder har ikke backup af deres data og 60% overlever ikke et datatab.

Et indlæg om Backup og Malware, hvad rør sig og hvad kan du som virksomhed nemt gøre for at sikre dig.

Har du nogensinde hørt udtrykket "Det sker ikke her, kun hos naboen"? Hvem er du nabo til?

Navn: Jonas Christoffersen
Firmanavn: ShowIT Media
Telefon: 38 41 09 60
Mail: jonc@showitmedia.eu

Branche: IT
Fast gruppe: Vordingborg
Kører fra post nr.: 4791
Køretid: 2:00

Hvem i GLOBAL-Network har hørt indlægget:
Henrik Petersen

Online møder & Webinar

Har I overvejet, om Online video møder er noget for jeres virksomhed?

Hvis man tit holder møder på spredte lokationer, kan der være meget tid at spare ved at bruge Online video møder. Mange virksomheder er også kommet med på vognen omkring at holde Webinar, en slags online seminar, hvor de kan præsentere nye produkter eller undervise kunder og samarbejdspartnere.

En gennemgang af, at holde videomøder på farten og et kig på at afholde Webinar for samarbejdspartnere og kunder.

Se hvor nemt det er og hør om hvad du skal være opmærksom på inden du holder dit første Webinar.

Navn: Jonas Christoffersen
Firmanavn: ShowIT Media
Telefon: 38 41 09 60
Mail: jonc@showitmedia.eu

Branche: IT
Fast gruppe: Vordingborg
Kører fra post nr.: 4791
Køretid: 2:00

Hvem i GLOBAL-Network har hørt indlægget:
Anette Munkgaard

Kunders købsmønster - hvilke medier bruger hvornår...

Gennemgang af den dansk udviklede ECO model som sige at have overtaget den klassiske AIDA model i måden at se og forstå kunders handelsmønster...

Det er selvfølgelig vigtigt at forstår hvor og med hvilke medier kunder kan påvirkes i et købsforløb.

Navn: Lars Hovmark
Firmanavn: Hovmark reklamebureau
Telefon: 20 27 17 81
Mail: lars@hovmark.com

Branche: Marketing og design
Fast gruppe: Odense
Kører fra post nr.: 5000
Køretid: 1:00

Hvem i GLOBAL-Network har hørt indlægget:
Jan Brøgger

Markedsføringsplan - Step by step

Sidder du søndag efter søndag og ikke ved hvem du skal kommunikere med, Hvad du skal kommunikere ud? og hvor du skal kommunikere henne? Så er dette indlæg lige noget for dig.

På 20 min går vi igennem de 5 trin i markedsføringsplanen, så du selv har et godt udgangspunkt i at få udarbejdet en markedsføringsplan for det næste halve år.

Markedsføringsplanen er et godt værktøj, til at skabe ro og overblik over de tiltag og handlinger du gerne vil nå når vi snakker markedsføring.

Ved Reformator I/S har vi flere års erfaring i markedsføring, både for store og små virksomheder. Vi ved, at det er vigtigt ikke at lade sig lokke af fristende tilbud fra avis-sælgere og annoncehajer. Vi ved, at rigtig mange har svært ved at få taget "hul på bylden" og få gjort ens egen markedsføring så konkret og præcis at den er lige til at gå til.

Navn: Thomas Bang
Firmanavn: Reformator
Telefon: 51 91 21 55
Mail: Tb@Reformator.dk

Branche: Markedsføring, Grafisk Bureau
Fast gruppe: Kolding
Kører fra post nr.: 6100
Køretid: 2:30

Hvem i GLOBAL-Network har hørt indlægget:

61

Facebook - Bliv skarp på din målgruppe

"Facebook - de mange muligheder. I dag er Facebook et af de største annonceportaler. Mulighederne for at blive synlige på de sociale medier er rigtig mange, og med den større og større mængde information Facebook gemmer om os, har vi bedre og bedre mulighed for at bruge vores annoncekroner rigtigt.

I løbet af 20 min kommer vi rundt om de muligheder der er for at nå mere specifikt ud til brugerne på Facebook, hvad du som virksomhed har mulighed for at segmentere på og hvor skarpt du kan ramme din målgruppe.

For at indlægget giver mest værdi kræver det at afdelingens medlemmer enten har en virksomhedsside på Facebook eller ønsker at få en.

Hos Reformatør har vi en stor erfaring for håndtering af annoncer via de sociale medier. Vi kender alt til målgrupp håndtering og arbejder både med store og små virksomheder, som ønsker en større synlighed på de sociale medier."

Navn: Thomas Bang
Firmanavn: Reformatør
Telefon: 51 91 21 55
Mail: Tb@Reformatør.dk

Branche: Markedsføring, Grafisk Bureau
Fast gruppe: Kolding
Kører fra post nr.: 6100
Køretid: 2:30

Hvem i GLOBAL-Network har hørt indlægget:

Søgeoptimering - Bliv fundet på Google.

Mellem 90-95% af alle søgninger på Internettet bliver i Danmark foretaget på Google. Det gør Google til en af de mest indflydelsesrige aktører på det danske internet.

Det er derfor utrolig vigtigt, at vi som virksomhed fortæller så meget som muligt til Google. Jo bedre vi er til at fortælle Google hvad vores hjemmeside indeholder, hvad vores ydelser er, hvor vi befinder os og hvem vores kunder er, jo lettere har Google det med at vise potentielle kunder vores hjemmeside frem.

I løbet af ca. 20 min, tager vi en gennemgang af de vigtigste parametre som Google kigger på. Vi ser på, hvad det er du som virksomhed selv kan ændre på og hvad du måske skal spørge om hjælp til. Hos Reformatør har vi stor erfaring i optimering af websites, så Google finder dem attraktive og let forståeligt. Søgeoptimering er en svær størrelse, da det er meget svært som virksomhedsejer at se, hvad der bliver lavet og hvordan det virker. Vi vejleder altid vores kunder til den bedste løsning, så de opnår det bedste resultat til mindst mulige penge.

Navn: Thomas Bang
Firmanavn: Reformatør
Telefon: 51 91 21 55
Mail: Tb@Reformatør.dk

Branche: Markedsføring, Grafisk Bureau
Fast gruppe: Kolding
Kører fra post nr.: 6100
Køretid: 2:30

Hvem i GLOBAL-Network har hørt indlægget:

Tag styringen på din vækst

Økonomistyring er for mange mindre virksomheder nedprioriteret, og det kan ofte have store konsekvenser. Mange synes at økonomistyring er besværligt, dyrt og ikke værdiskabende. Det behøver ikke være besværligt, eller dyrt.

Med dette oplæg vil jeg give baggrund for hvorfor det er yderst værdiskabende at have god økonomistyring, hvordan det kan etableres simpelt og billigt, og hvor store fordelene ved en effektiv økonomistyring er, især når der skal vækstes.

Altsammen målrettet små- og mellemstore virksomheder, med fokus på den enkeltes behov. En livlig præsentation, med yderst relevant indhold, mulighed for dialog og spørgsmål, og hvor alle får ny viden med hjem.

Oplægget afholdes af Alexander Sylvestersen-Platz, Salgs- og udviklingschef / Ejer i VALJU. VALJU er specialister i at opsætte, organisere og udføre økonomistyring for små og mellemstore virksomheder. Visionære, Ambitiøse og effektive karakteriserer VALJU som en virksomhed med et moderne mindset, hvis mission er at give visionære vækstvirksomheder de værktøjer de har brug for til at styre deres vækst.

Navn: Alexander Sylvestersen-Platz

Firmanavn: Valju (M Consult)

Telefon: 40 51 39 59

Mail: asp@valju.dk

Branche: Økonomistyring

Fast gruppe: Silkeborg

Kører fra post nr.: 7400

Køretid: 4:00

Hvem i GLOBAL-Network har hørt indlægget:

Tør du ansætte dig selv?

Andersen, Svendsen og Hansen!

Lære i løbet af et kvarter, hvordan man takler de tre typer samt hvordan man kommunikerer med dem. Det lille indlæg afsluttes med en hurtig test - hvordan er vores gruppe sammensat og hvad kan vi lære af det, og hvordan kan vi bruge det i hverdagen.

Navn: Inge Nielsen
Firmanavn: Nielsen Consult v/Inge Nielsen
Telefon: 21 72 60 73
Mail: ingenielsen@nielsenconsult.dk

Branche: Konsulentvirksomhed
Fast gruppe: Skanderborg (regionschef)
Kører fra post nr.: 8000
Køretid: 4:00

Hvem i GLOBAL-Network har hørt indlægget:
Jan Brøgger

65



**Rentabelt
Frisk
Vidensdeling**

Video - hvorfor?

Et oplæg om, hvorfor man skal bruge video i sin markedsføring, og hvor nemt det er at komme i gang.

Navn: Peter Eik
Firmanavn: Peter Clausen Punktum Net
Telefon: 61 67 35 58
Mail: kontakt@peterclausen.net

Branche: Fotograf
Fast gruppe: Aarhus Nord
Kører fra post nr.: 8680
Køretid: 1:00

Hvem i GLOBAL-Network har hørt indlægget:
Rikke Kirk

Kommunikation og persontyper

Hvad er det der gør at kommunikationen nogle gange går fantastisk - og nogle gange er en katastrofe ? Svaret ligger måske i hvilke persontyper det er der mødes.

Få et indblik I hvordan folk med forskellige persontyper opfatter og omsætter de input de oplever - og bliv klogere på hvordan du kan arbejde konstruktivt med dem.

Navn: Henrik Taastrøm
Firmanavn: Taastrøm Ledelse og Procesudvikling
Telefon: 23 93 93 94
Mail: ht@GLOBAL-Network.com

Branche: Organisationsudvikling
Fast gruppe: Silkeborg (mødeleder)
Kører fra post nr.: 8680
Køretid: 1:30

Hvem i GLOBAL-Network har hørt indlægget:
Inge Nielsen

Salgsledelse i praksis

Mange opfatter en sælger som en der "propper et produkt ned i halsen på folk" Måske skal man slet ikke proppe noget som helst ned i halsen på folk, men hvordan får man præsenteret det man gerne vil tilbyde på en måde så man samtidig hjælper kunderne med at blive helt klar over hvad det egentlig er de ønsker.

Salgsledelse kan synes som en risikofyldt strategi, hvor man taler sig selv ud af salget (det vil også ske), men virkeligheden er, at vi ved at hjælpe kunderne med at bliver klarere på hvad deres behov er, hjælper dem til at tage en mere korrekt beslutning. Derved får vi på længere sigt solgt mere og relationen bliver længerevarende.

Navn: Henrik Taastrøm
Firmanavn: Taastrøm Ledelse og Procesudvikling
Telefon: 23 93 93 94
Mail: ht@GLOBAL-Network.com

Branche: Organisationsudvikling
Fast gruppe: Silkeborg (mødeleder)
Kører fra post nr.: 8680
Køretid: 1:30

Hvem i GLOBAL-Network har hørt indlægget:

Stress

Stress er ikke bare at have travlt. Stress er en slags mental immunforsvar, der hjælper os til at rette på kursen. Også selv om det ikke altid virker særligt belejligt.

Meget stress opstår ubevidst i vores kommunikation mellem mennesker og ikke mindst også i kommunikationen til os selv.

Vi lever i en tid hvor vi skal være fleksible, omstillingsparate, positive og mere og mere selvledende. Her afvæbnes kritik eller frustrationer ofte med "Jamen hvad har DU brug for?", "Hvad vil DU gøre anderledes?" Derved bliver pilen automatisk vendt fra systemet og om mod dig selv. Altså Den du er, vendes om til: Den du bør være. Det er blot én af de ting, som er i tiden og skaber den stress vi hører mere og mere om.

Jeg kommer også ind på stresssymptomer og små fif, du kan bruge over for dig selv i en stresset situation.

Navn: Jakob Panduro
Firmanavn: CoachAndCare.dk
Telefon: 60 17 73 97
Mail: Jakob@CoachAndCare.dk

Branche: Stresscoach/Stresskonsulent
Fast gruppe: Randers
Kører fra post nr.: 8960
Køretid: 1:30

Hvem i GLOBAL-Network har hørt indlægget:

Inge Nielsen, Jan Brøgger, Helene Wodstrup Pedersen og Hanne Lasen

Ta-Lentet og vores indre mindgame.

Med udgangspunkt i min egen musikalske baggrund og karrierer fra Musikkonservatoriet, har jeg studeret hvorfor nogle nemt kan udvise stort talent, mens andre knokler uden at opnå bemærkelsesværdige resultater.

Jeg har sammenlagt eksempler fra Sportensverden og med forskning og erfaringer fra den musiske verden, om at skulle yde noget unikt. Derudover sætter jeg også fokus på coaching af vores indre mindgame. Udaf dette kommer så mit bud på nøglen til dit indre talent.

Navn: Jakob Panduro
Firmanavn: CoachAndCare.dk
Telefon: 60 17 73 97
Mail: Jakob@CoachAndCare.dk

Branche: Stresscoach/Stresskonsulent
Fast gruppe: Randers
Kører fra post nr.: 8960
Køretid: 1:30

Hvem i GLOBAL-Network har hørt indlægget:

Sælg med hjertet

Hvorfor kan nogle lyde overbevisende omkring deres produkt og den næste de møder også vil være kunde?

Få hemmeligheden og lær at sælge med hjertet, så du ikke føler dig som sælger.

Navn: Jan Brøgger
Firmanavn: GLOBAL-Network
Telefon: 22 46 42 63
Mail: jb@GLOBAL-Network.com

Branche: Network
Fast gruppe: København (Regionschef)
Kører fra post nr.: 9000
Køretid: 5:00

Hvem i GLOBAL-Network har hørt indlægget:
Inge Nielsen og Jakob Panduro