



# Kursuskatalog

DC-Consult



 **DC-Consult**

Virksomhedskonsulent v/civiløkonom Ken Kürstein  
Strandvej 22, 4220 Korsør  
Tlf: 20 20 92 12  
Mail: [kk@dentalconsult.dk](mailto:kk@dentalconsult.dk)

## Indholdsfortegnelse

### Køb/Salg af virksomhed

Salg af virksomhed	side 3
Køb af virksomhed	side 5
Generations- eller ejerskifte	side 7

### Personlig udvikling

LederBuilding	side 9
Ledertrimning	side 12
Ledelse, HR og økonomi	side 14
MedarbejderFitness	side 16
Førstehjælpskurser	side 18

### Udvikling af virksomheden

ØkonomiFitness	side 25
SalgsFitness	side 28
Branding	side 29
Hjemmeside	side 30

### Trivsel i virksomheden

Trivsel i virksomheden	side 31
Sygefravær	side 34
Personalehåndbog	side 37
KommunikationsFitness	side 39
MUS	side 41
APV	side 43
Teambuilding på Kragerup Gods	side 46
Konflikthåndtering	side 48
Er virksomheden en hønsegård?	side 51
Ris og Ros-spillet	side 53
Værdispillet	side 54



## Salg af virksomhed

At sælge sin virksomhed kan være en svær og langvarig beslutning med en del overvejelse. Det bliver ikke gjort fra den ene dag til den anden.

Men for din egen skyld bør du forberede dig på denne proces og ikke mindst tiden efter. Der kan jo ske noget uforudset, der gør, at du er nødt til det.

Derfor kan det første skridt være, at du benytter dig af dette kursus.

### Kurset omhandler:

- Du får et meget praktisk anvendeligt overblik over alle de aspekter, du skal være opmærksom på ved salg af din virksomhed.
- Du bliver i stand til at vurdere, hvilke faglige ressourcer du har behov for ved et forestående virksomhedssalg.
- Du bliver godt rustet til at styre et virksomhedssalg - lige fra de indledende overvejelser og til tiden efter gennemførelsen af salget.

Der er forskel på de forskellige processer - nogle kan tage lang tid og andre afsluttes meget hurtigt.

Du vil med dette kursus få klarlagt dine ønsker og behov, så du føler dig klar til processen.

### Kursusindhold:

Salg af en virksomhed bør være velovervejet. Du vil som virksomhedsejer få et 360 graders overblik, som vil belyse om du selv kan stå for processen, eller om det er en god idé at tilknytte en professionel rådgiver.

### Kursus tid og sted:

Kan foregå i virksomheden eller i eksterne lokaler - når det passer dig.

### Pris:

Ring og hør nærmere.

### Udbytte:

- Hvilke aspekter skal du være opmærksom på
- Aktiver - Passiver
- Har jeg brug for en rådgiver?
- Clean-cut eller ansættelse
- Ruster dig til at se, hvornår tiden er inde

### Kontakt:

Du er altid velkommen til at kontakte os og få en uforpligtende dialog om netop din virksomheds behov og ønsker.

**Ken Kürstein**  
Virksomhedskonsulent  
Mobil 20 20 92 12  
kk@dentalconsult.dk  
www.dc-consult.dk  
www.linkedin.com/in/kenkurstein

## Kurset belyser alle væsentlige aspekter:

### Overvejelser omkring ejerskifte af din virksomhed

- Overblik over forløbet.
- Personlige overvejelser.
- Skattemæssige forhold.
- Virksomhedens strategiske position.
- Værdiansættelse, inventar, goodwill.
- Salgsopstillingen, udlevering af materiale.

### Forberedelse til ejerskifte

- Salgsmodningsinitiativer.
- Planlægning af salgsprocessen.
- Finansieringsmulighederne for køber.

### Gennemførelse af ejerskiftet

- Værdiansættelse af inventar og goodwill.
- Købesumsregulering.
- Juridisk dokumentation.

### Efter ejerskiftet

- Offentliggørelse.
- Ledelsesovergang.
- Efter overtagelsen.

Temaet i kurset vil være flere eksempler på forskellige typer og størrelser af virksomhedssalg.

Kurserne sammensættes løbende med udgangspunkt i de aktuelle forhold.

## Undervisningsform:

Undervisningsformen er en kombination af teorier og ikke mindst praktiske eksempler.

Undervisningen er bygget op omkring både den regnskabsmæssige, juridiske og økonomiske side - også set fra virksomhedsmæglerens stol. Derudover tager vi udgangspunkt i en virksomhedscase fra den virkelige verden, og ser hvordan processen forløber.

## Underviser:

Virksomhedskonsulent og -coach Ken Kürstein m.fl.

### Ken Kürstein, virksomhedskonsulent og -coach

Ken Kürstein har en baggrund i bankverdenen, og har i mange år været med i projekter for Slagelse Kommune.

Han er trådt ind i klinikmæglerbranchen med firmaet Dental Consult, og har derigennem været forhandler, rådgiver og konsulent ved en del klinikhandler.

Han er herefter gået ind i branchen for virksomhedsmægling.

Ken Kürstein ved om nogen, hvilke svære overvejelser det kræver at skulle sælge sit livsværk, og hvor lang tid der kan gå fra overvejelse til handling.

## Køb af virksomhed

### At finde drømmevirksomheden er fantastisk

Men hvordan opnår jeg dette, og hvordan skabes der en værdiskabende købsproces fra beslutning til underskrift og tiden derefter for mig som ny virksomhedsejer?

#### Kurset omhandler:

- Bliv klædt på til købsprocessen
- Hvordan vælger jeg min rådgiver - virksomhedsmægler eller revisor
- Klarlæg dine krav til din kommende virksomhed - geografi, kundemasse, store eller mindre lokaler og ikke mindst pris
- Købsprocessen fra A til Z set fra købers side (køberrådgivning)

Det er en stor beslutning at skulle købe sin egen virksomhed. Der ligger mange tanker og overvejelser bag. Her bliver du klædt på til at håndtere købsbeslutningen og til at kunne se tiden derefter med ro i sindet.

Vi hjælper dig i gang med personaleadministration, forretningsudvikling med meget mere.

#### Målgruppe:

Mulige nye virksomhedsejere samt allerede etablerede virksomhedsejere, der ønsker at tilkøbe.

#### Kursets indhold:

Hvis du går med købstanker, er det derfor værd at overveje at inddrage en eller flere rådgivere - også selvom du har prøvet at købe en virksomhed før.

Kurset vil omhandle grundlæggende rådgivning om virksomhedskøb samt en gennemgang af en virksomhedshandels dokumenter; herunder orientering om salgsoptillingen, finansiering, forsikring m.m.

- Bankens rolle  
Hvordan finansieres købet?  
Hvilke omkostninger er der forbundet med købet?
- Revisorens rolle  
Hjælpe med at læse salgsoptillingens regnskab og rådgive køber m.h.t. sælgers udspil. Være kritisk overfor salgsoptillingen og sælgers udspil.  
Valg af selskabsform.

#### Kursus tid og sted:

Kan foregå i virksomheden eller i eksterne lokaler - når det passer dig.

#### Pris:

5000 kr.  
2500 kr. ved sponsorrabat på 2500 kr.

#### Udbytte:

- At blive klædt på til købsprocessen
- At gå fra ansat til virksomhedsejer
- At gøre købsprocessen synlig for køber
- At blive bedre rustet til den store beslutning

#### Kontakt:

Du er altid velkommen til at kontakte os og få en uforpligtende dialog om netop din virksomheds behov og ønsker.

**Ken Kürstein**  
**Virksomhedskonsulent**  
Mobil 20 20 92 12  
kk@dentalconsult.dk  
www.dc-consult.dk  
www.linkedin.com/in/kenkurstein

- Advokatens rolle  
Fastslå hvem der hæfter, hvis noget går galt.
- Virksomhedsmæglerens rolle  
Rådgiver for køber eller sælger.  
Udarbejde og opstille en salgsopstilling.  
Udarbejde samarbejdsaftaler, ansættelseskontrakter o.m.a.

Alt ovenstående er afgørende for beslutningen om et køb. Det at turde springe ud som virksomhedsejer, kan være skræmmende for enhver.

Vores kursus hjælper dig også til at blive klædt på til tiden efter købet. Der er mange ting, der skal fokuseres på, når man overtager en virksomhed.

### Det er blandt andet:

- Ansatte - deres kontrakter, trivsel, lønninger og andre forhold.
- Vedligeholdelse af lokaler.
- Regnskab - lønsumsafgift, moms, skat og div. faste udgifter.
- Det af være selvstændig - direktøren for det hele.
- Generationsskifte - når tiden er inde til dette.

Alt dette berører vi på dette kursus. Hvis der er nogle af disse punkter, du vil have uddybet, afholder vi kurser, der specifikt berører disse områder.

### Underviser:

Virksomhedskonsulent og -coach Ken Kürstein m.fl.

#### Ken Kürstein, virksomhedskonsulent og -coach

Ken Kürstein har en baggrund i bankverdenen, og har i mange år været med i projekter for Slagelse Kommune.

Han er trådt ind i klinikmæglerbranchen med firmaet Dental Consult, og har derigennem været forhandler, rådgiver og konsulent ved en del klinikhandler.

Han er herefter gået ind i branchen for virksomhedsmægling.

Ken Kürstein ved om nogen, hvilke svære overvejelser det kræver at skulle købe sit livsværk, og hvor lang tid der kan gå fra overvejelse til handling.

## Generations- eller ejerskifte

At sælge sit livsværk, som din virksomhed jo er, kan være en svær og langvarig overvejelse.

Det bliver ikke gjort fra den ene dag til den anden.

Men for din egen skyld bør du tænke de tanker, der er forbundet med et generations- eller ejerskifte. Der kan jo desværre ske noget uforudset, der gør, at du er nødt til det.

Derfor er det første skridt, at du benytter dig af dette kursus.

### Kurset omhandler:

- Du får et meget praktisk anvendeligt overblik over alle de aspekter, du skal være opmærksom på, ved et generations- eller ejerskifte.
- Du bliver i stand til at vurdere, hvilke faglige ressourcer du har behov for ved et forestående ejerskifte.
- Du bliver godt rustet til at styre et ejerskifte - lige fra de indledende overvejelser og til tiden efter gennemførelsen af ejerskiftet.

Der er forskel på de forskellige processer - nogle kan tage lang tid og andre afsluttes meget hurtigt.

Du vil med dette kursus få klarlagt dine ønsker og behov, så du føler dig klar til processen.

### Kursusindhold

Salg af en virksomhed er meget mere end et generations- eller ejerskifte. Du vil som virksomhedsejer få et 360 graders overblik, som vil belyse om du selv kan stå for processen, eller om det er en god idé at tilknytte en professionel rådgiver.

#### Kursus tid og sted:

Kan foregå i virksomheden eller i eksterne lokaler - når det passer dig.

#### Pris:

Ring og hør nærmere.

#### Udbytte:

- Hvilke aspekter skal du være opmærksom på
- Aktiver - Passiver
- Hvad jeg brug for en rådgiver?
- Skal det være et generations- eller ejerskifte
- Ruster dig til at se, hvornår tiden er inde

#### Kontakt:

Du er altid velkommen til at kontakte os og få en uforpligtende dialog om netop din virksomheds behov og ønsker.

**Ken Kürstein**  
Virksomhedskonsulent  
Mobil 20 20 92 12  
kk@dentalconsult.dk  
www.dc-consult.dk  
www.linkedin.com/in/kenkurstein

## Kurset belyser alle væsentlige aspekter:

### Overvejelser omkring ejerskifte af din virksomhed

- Overblik over forløbet.
- Personlige overvejelser.
- Skattemæssige forhold.
- Virksomhedens strategiske position.
- Værdiansættelse, inventar, goodwill.
- Salgsopstillingen, udlevering af materiale.

### Klargøring til ejerskifte

- Salgsmodningsinitiativer.
- Planlægning af salgsprocessen.
- Finansieringsmulighederne for køber.

### Gennemførelse af ejerskiftet

- Værdiansættelse af inventar og goodwill.
- Købesumsregulering.
- Juridisk dokumentation.

### Efter ejerskiftet

- Offentliggørelse.
- Ledelsesovergang.
- Efter overtagelsen.

Temaet i kurset vil være flere eksempler på forskellige typer og størrelser af virksomhedssalg.

Kurserne sammensættes løbende med udgangspunkt i de aktuelle forhold.

## Undervisningsform:

Undervisningsformen er en kombination af teorier og ikke mindst praktiske eksempler.

Undervisningen er bygget op omkring både den regnskabsmæssige, juridiske og økonomiske side af salget - også set fra virksomhedsmæglerens stol. Derudover tager vi udgangspunkt i en virksomheds-case fra den virkelige verden.

## Underviser:

Virksomhedskonsulent og -coach Ken Kürstein m.fl.

### Ken Kürstein, virksomhedskonsulent og -coach

Ken Kürstein har en baggrund i bankverdenen, og har i mange år været med i projekter for Slagelse Kommune.

Han er trådt ind i klinikmæglerbranchen med firmaet Dental Consult, og har derigennem været forhandler, rådgiver og konsulent ved en del klinikhandler. Han er herefter gået ind i branchen for virksomhedsmægling.

Ken Kürstein ved om nogen, hvilke svære overvejelser det kræver at skulle sælge sit livsværk, og hvor lang tid der kan gå fra overvejelse til handling.



## LederBuilding

"Vi er ikke i tvivl om, at du er dygtig. Men er du også en dygtig leder?"

Vi tilbyder en stribe attraktive kurser for virksomhedsejere. Vi kalder dem samlet for "LederBuilding for virksomhedsejere". Det handler kort sagt om ,at gøre både nye og erfarne virksomhedsejere til bedre ledere.

Til det formål har vi sammensat en stribe attraktive kurser af kort varighed.

### Du får med LederBuildingkurser bl.a. følgende:

- Lederudvikling og ledelsesværktøjer der giver dig mere overskud.
- Kommunikationsværktøjer, bl.a. om hvordan kunderne oplever et besøg hos netop din virksomhed.
- Derudover en stribe konkrete redskaber til at forbedre både intern/ekstern kommunikation.
- Værktøjer til at arbejde med værdibaseret ledelse, for at give dig de værktøjer du behøver.
- Du kan bruge dem til at arbejde med både visioner, strategier og mål/planer.

### Temaerne for vores LederBuildingkurser er følgende:

- Personlig udvikling
- Ledelse i virksomheden
- Værdibaseret ledelse i virksomheden
- Rekruttering og arbejdsliv
- Virksomhedsudvikling Light
- Kommunikation

Læs mere om temaerne på de følgende sider.

#### Kursus tid og sted:

Kan foregå i virksomheden eller i eksterne lokaler - når det passer dig.

#### Pris:

Ring og hør nærmere

#### Kontakt:

- Få gode værktøjer til at blive en god leder
- Værdibaseret ledelse
- Udvikler dig som leder
- Afklaring om du er en god leder

#### Kontakt:

Du er altid velkommen til at kontakte os og få en uforpligtende dialog om netop din virksomheds behov og ønsker.

**Ken Kürstein**  
Virksomhedskonsulent  
Mobil 20 20 92 12  
kk@dentalconsult.dk  
www.dc-consult.dk  
www.linkedin.com/in/  
kenkurstein

## Personlig udvikling

- Ledelsesværktøjer til dig som virksomhedsejer
- Hvilke personlige forudsætninger kræver det at være leder?
- Hvad kendetegner succesfulde ledere?

## Ledelse i virksomheden

- Ledelsesværktøjer i virksomheden
- Hvilke ledelsesopgaver er der i virksomheden?
- Hvordan kan du opnå gode resultater gennem god ledelse af dine medarbejdere?
- Hvad er de "rigtige" ledertyper og ledelsesmetoder i forskellige situationer i virksomheden?

## Værdibaseret ledelse i virksomheden

- Hvordan kan jeg/vi arbejde med vision, mission og værdier?
- Hvordan kan jeg/vi arbejde med strategier, mål, planer og branding?
- Hvordan kan jeg sætte mål og styrke virksomhedens økonomi med overblik?
- Hvordan kan jeg bruge budgettet og måltavlen som styringsredskab?
- Hvordan kan jeg arbejde med markedsføring og salg (SalgsFitness) i virksomheden?
- Hvorfor skal virksomheden digitaliseres, og hvad vil digitalisering betyde for min virksomhed?
- Lean, kvalitetsstyring og certificering, akkreditering m.v.
- Hvordan kan jeg anvende Lean og tavlemøder i virksomheden?

## Rekruttering og arbejdsliv

- Tendenser i det moderne arbejdsliv, samt stress og stressforebyggelse.
- Ansættelseskontrakten, de juridiske og overenskomstmæssige rammer og regler ved ansættelse, barsel, sygdom, afskedigelse og arbejdsmiljø etc.
- Rekruttering og introduktion af nyansatte.
- Hvordan motiverer jeg bedst mine medarbejdere?
- Hvordan kompetenceudvikler jeg virksomhedens medarbejdere?
- Hvordan bruger jeg forskellige samtaleformer (den udviklende samtale, MUS-samtalen, GRUS (Gruppeudviklingssamtalen), og den svære samtale etc.)?
- Personalehåndbogen i aktiv brug, APVen som et værktøj.
- Trivsel og samspilsanalyse.
- Hvordan forebygger jeg konflikter, konflikthåndtering og konfliktløsning?

## Virksomhedsudvikling Light

- Hvordan arbejder jeg med udviklings- og forandringsprocesser?
- Hvordan bruger jeg funktionsfordelingsplanen som et ledelsesværktøj.
- Hvordan arbejder jeg med læring?
- Hvordan arbejder jeg med videndeling?
- Hvordan håndteres modstandsproblematikker?
- Hvordan skaber jeg en god kultur i virksomheden?
- Hvordan tilrettelægger jeg bedst det daglige ledelsesarbejde?
- De sociale mikroprocesser i virksomheden – hvordan får jeg det bedste ud af disse?
- Tillidsbaseret ledelse.
- Lederens beslutningsprocesser, magt og afmagt.
- Ledelse og etik.
- Mine mål med ledelsesarbejdet – hvordan kommer jeg videre med min egen ledelsesudvikling?

## Kommunikation

- Kommunikationsværktøjer.
- Valg af værdibærende kommunikation.
- Kommunikation med ansatte.
- Kommunikation med ansatte – Hønsegården?
- Kundekommunikation.

## Ledertrimning

Vi sætter fokus på morgendagens virksomhedsejere og deres evne til at skabe resultater i virksomheden sammen med andre mennesker. Et eksempel ....or et "LederFitness – In House" forløb med op til 20 deltagere.

Tyngden i uddannelsen ligger omkring det personlige ansvar, selvledelse, samarbejde, motivationen i jobbet og implementering af virksomhedens vision, mission og værdier.

Gennem vores tidligere erfaringer med tilrettelæggelse og gennemførelse af kreative og dynamiske teambuildings- og træningsprogrammer, ser vi det som en fordel, at selve implementeringen af programmet gennemføres opdelt i faser f.eks. 6 moduler á 4-6 timers varighed.

Inkluderet i prisen er et USB-stik med alle materialer, eksempelvis personlig effektivitets profil, mini PersonProfil, og en LederTrimmer manual. Alle priser er ex. moms. Af andre KPI'er for ledelsesemner: Mindmap, virksomhedens udviklingsjournal, risikoanalyse, realisering af drømme, det er en kvalifikation at brænde igennem, udviklingsshop, forretningsplanen (en drømmesimulator).

Vi kan gennemføre vores lederudviklingsprogrammer sammen med vores dygtige instruktører fra f.eks. Xbasen eller LederFitness i samarbejde med ConsulTeam Management A/S ved Mogens Birch Larsen.

Der er indlagt to autoriserede analyseværktøjer, f.eks. 'Personlig Effektivitets Profilen' og 'Person Faktor Profilen (Mini udgaven)' som praktiske og målrettede kompetenceværktøjer. Andre testværktøjer kan også inddrages.

Programmet gennemføres efter en arbejdsmetodik, dvs. 'konfrontationsmetoden' eller 'action learning', hvilket er meget praktisk orienteret og med en fordeling mellem teori og praktiske opgaver på ca. 30/70.

Oplægget bør således danne fundament for yderligere dialog, uddybning og tilpasning til kundens forventninger. Det betyder, at det naturligvis kan "ombrydes" efter specielle ønsker og behov.

Læs om de enkelte moduler på næste side.

### Kursus tid og sted:

Kan foregå i virksomheden eller i eksterne lokaler - når det passer dig.

6 moduler á 4 - 6 timer

### Pris:

5000 kr. pr. deltager  
(min. 6 personer)

4000 kr. pr. deltager  
(7 - 12 personer)

3200 kr. pr. deltager  
(13 - 20 personer)

### Udbytte:

- Personlig ledereffektivitet
- Optimering af dine personlige ressourcer
- Forstå dig selv for bedre at kunne forstå og lede andre
- Trivsel og arbejdsglæde - den sjove arbejdsplads
- Værdibaseret ledelse - situationsbestemt ledelse og selvledelse
- Situationsbestemt ledelse - MUS

### Kontakt:

Du er altid velkommen til at kontakte os og få en uforpligtende dialog om netop din virksomheds behov.

**Ken Kürstein**  
Virksomhedskonsulent  
Mobil 20 20 92 12  
kk@dentalconsult.dk  
www.dc-consult.dk  
www.linkedin.com/in/kenkurstein



## 1) Din personlige arbejdsstil og ledereffektivitet

Kortlægning via Personlig Effektivitets Profil, som er en professionel analyse af, hvad bl.a. dine holdninger og vaner omkring planlægning, prioritering, delegering, møder, informationshåndtering, afbrydelser m.m. betyder for dig. Fokus på din tidsopfattelse og 80/20 princippet (Paretos lov) betydning og praktisk anvendelse i dagligdagen. Hjemmeopgave til næste gang.

## 2) Hvad er FOKUS-ledelse, og hvordan praktiseres det i dagligdagen?

Vi sætter FOKUS på målsætninger, og hvordan de bliver SMARTE. Vi sætter FOKUS på nogle enkle og praktiske værktøjer til prioritering og delegering via Eisenhower-modellen. Vi sætter FOKUS på din tidsstyring via en spændende "Indbakke" øvelse og et mindmap som et ledelsesværktøj. Hjemmeopgave til næste gang.

## 3) Præsentation af principperne bag vore adfærdsmønstre

Vores forskellige måder at "træde frem" og kommunikere på. Scoring og tolkning af din egen DISC Person Profil. Hvad er de stærke og svage sider i vores adfærdsmønstre.

Hvordan bliver vi bedre til både at forstå og kommunikere med andre? Hjemmeopgave til næste gang.

## 4) Situationsbestemt ledelse (SLII)

SLII handler om at behandle alle ens - ved at behandle dem forskelligt. Vi arbejder med konkrete og praktiske øvelser, der sætter fokus på, hvordan du lærer at vurdere den enkelte medarbejders eller et teams udviklingsniveau - for efterfølgende at kunne "matche" dette i din lederadfærd. SL II og MUS er et konstruktivt "partnerskab" med dine medarbejdere, hvor MUS kan lære dem at tage medansvar for egen arbejds- og udviklingssituation i virksomheden. Hjemmeopgave til næste gang.

## 5) Team- og projektledelse

Det handler om at kunne planlægge, organisere, gennemføre og evaluere et mindre projekt f.eks. en markedsføringskampagne eller omstrukturering af en virksomhed - f.eks. ved indragelse af funktionsplanen som et udviklingsværktøj i virksomheden. Vi sætter fokus på, hvordan du som leder skal og bør være tovholder og rollemodel i denne proces. Det handler bl.a. om at kunne skabe tillid, engagement, arbejdsglæde og motivation som bærende elementer i processen. Hjemmeopgave til næste gang.

## 6) Vores verden er under konstant forandring

Der bliver ofte talt om omstillings- og forandringsledelse som "recepten" på udvikling og vækst. Vi arbejder med et nyt, kreativt og spændende koncept - FISH - der sætter fokus på, hvordan du som leder skaber den "sjove" arbejdsplads med trivsel og arbejdsglæde bl.a. gennem en række konkrete opgaver og øvelser samt konkrete værktøjer, der tilfører medarbejdere og virksomheden positiv energi. Afrunding og afslutning af kurset samt evaluering.

## Ledelse, HR og økonomi

### Kender du ikke rigtig til ledelse, HR og økonomi?

Har du behov for at udbygge dine kompetencer indenfor ledelse, HR og økonomi? Hvis svaret er ja, kan dette kursus netop være det rette for dig.

Vi kan, gennem et individuelt forløb, gøre dig i stand til at blive bevidst om dine ledelsesmæssige udviklingsområder, og gøre dem til oplagte udviklingsmuligheder gennem et personligt kvalificeringsforløb og en lederuddannelse, så du bliver klar til rollen som virksomhedsejer.

### Dine overvejelser før kurset kan være:

- Hvor stor skal din virksomhed være?
- Hvilke mål har du for virksomheden og medarbejderne?
- Hvad er dine mål for at blive den gode virksomhedsejer?
- Vil jeg finde en mentor, der kan guide og vejlede mig?

Kan du sige ja til et af disse punkter, vil vi kunne give dig, som kommende virksomhedsejer, en række meget attraktive udviklingsmuligheder med økonomisk støtte!

Mange virksomhedsejere bruger i dag alt for meget af deres tid på at løse problemer i den daglige drift.

Udviklingsforløbet på et individuelt niveau tvinger den enkelte virksomhedsleder til at tænke de strategiske tanker, der er nødvendige for at sikre vækst og fremgang i virksomheden

Kurset er opdelt i 3 faser, som alle enten kan tages som en samlet pakke eller som enkelt fase.

Du kan læse om de forskellige faser på næste side.

### Kursus tid og sted:

Kan foregå i virksomheden eller i eksterne lokaler - når det passer dig.

### Pris:

Ring og hør nærmere

### Udbytte:

- Gør dig klar til at blive virksomhedsejer
- Få belyst hvordan du bliver den gode virksomhedsejer
- Klæder dig på til at tage dig af dine medarbejdere

### Kontakt:

Du er altid velkommen til at kontakte os og få en uforpligtende dialog om netop din virksomheds behov.

**Ken Kürstein**  
Virksomhedskonsulent  
Mobil 20 20 92 12  
kk@dentalconsult.dk  
www.dc-consult.dk  
www.linkedin.com/in/kenkurstein

## Fase 1:

I den første fase ser vi på styrker og svagheder. En række af Danmarks bedste ledelseskonsulenter står bag disse forløb.

Du modtager en tilbagemelding og en rapport efter den første fase, og du kan vælge at fortsætte til anden fase, eller du kan træde ud af programmet uden omkostninger.

## Fase 2:

Anden fase er en afklaringsperiode, hvor profilværktøjer, caseøvelser, lederinternat og seminar afløser og supplerer hinanden med henblik på at klarlægge netop dine personlige udviklingsbehov.

Sammen med konsulenten vil du udvikle en større forståelse for den afgørende sammenhæng mellem forretningsudvikling og ledelse.

Du vil få et bedre blik for, hvordan ledelse kan virke som et aktivt konkurrenceparameter.

Du vil blive bevidst om dine egne styrker og svagheder, og finde dine udviklingsmuligheder.

## Fase 3:

På baggrund af den individuelle udviklingsplan, sættes der fokus på at udvikle dine personlige ledelsesmæssige kompetencer.

Det kunne eksempelvis være indenfor områder som kommunikation, uddelegering, konflikthåndtering eller aktiv inddragelse af medarbejderne i virksomhedens udviklingsprocess.

Der bliver udarbejdet en personlig evaluering til dig, hvis du vælger at stå af forløbet efter Fase 2.

Hvis du fortsætter i programmets tredje fase, så udarbejder du sammen med konsulenten en konkret udviklingsplan.

Uanset hvilke faser du vælger, så vil DC-Consult vejlede dig hele vejen og agere tovholder overfor Væksthuset. Dette er med til at sikre kvalitet og et positivt slutresultat.

## Underviser/Konsulent:

Underviserne afhænger af, hvilket Væksthus der indruges i projektet 'Vækst via Ledelse for virksomhedsejere.'

### Ken Kürstein, klinikmægler og -coach

Ken Kürstein har en solid erfaring og baggrund i bankverdenen. Han har en lang årrække udført opgaver for Slagelse Kommune, Region Sjælland og EU, via Fonden for Erhverv, Viden og Vækst.

Ken Kürstein er indehaver af DC-Consult og Dental Consult, og arbejder med og for tandlægeklinikker i hele Danmark.

## MedarbejderFitness

Målet med medarbejderfitness er, at gruppen af medarbejdere får det løft, der sikrer, at der arbejdes med - og ikke imod.

### Medarbejderudvikling er:

- Coachsamtaler til gavn for den enkelte medarbejder
- At understøtte det aspekt at være del af et team, og derved positivt påvirke den øvrige del af samarbejdet.

### Medarbejderudvikling er en god investering fordi:

- Den opretholder arbejdsglæden hos den enkelte medarbejder, der netop gør forskellen i alle de hverdage, der jo er flest af, når alt kommer til alt.

### Medarbejderudvikling:

- Behøver hverken at være besværligt, tidsrøvende eller dyrt. Det kan derimod blive en spændende og inspirerende disciplin, som vil kunne inspirere hele virksomheden og allerede på kort sigt bidrage effektivt til en øget kundetilfredshed og automatisk en bedre bundlinje!

DC-Consult tilbyder medarbejderudvikling på den måde, at vores coach Ken Kürstein, gerne kommer til virksomheden eller indbyder virksomhedens medarbejdere til at komme til en lokation for at afholde individuelle samtaler af coachende karakter.

Vores motto til dette kursus: Så gør det dog!

Læs mere om kurset på næste side.

### Kursus tid og sted:

Kan foregå i virksomheden eller i eksterne lokaler - når det passer dig.

### Pris:

Ring og hør nærmere

### Vi sætter fokus på:

- Samspilsanalyse
- Egen rolle, indflydelse og ressource
- Arbejdsglæde, motivation og overblik
- Ris og ros
- Værdier og overbevisninger
- Personprofil og karriere
- Funktionsfordelingsplan og værdier i virksomheden
- Stresshåndtering
- Attitude

### Kontakt:

Du er altid velkommen til at kontakte os og få en uforpligtende dialog om netop din virksomheds behov.

**Ken Kürstein**  
**Virksomhedskonsulent**  
Mobil 20 20 92 12  
kk@dentalconsult.dk  
www.dc-consult.dk  
www.linkedin.com/in/kenkurstein



## DC-Consult hjælper med:

At udvide forståelsen omkring samarbejde og kommunikation og tilføje de værktøjer, der igen vil få hverdagen til at glide i virksomheden.

Medarbejderudvikling i virksomheden bør være en integreret og meget vigtig brik i virksomhedens strategi – for det er kun via udvikling af medarbejdernes kompetencer, de personlige såvel som de faglige, at virksomheden sikrer sig konstant vækst.

Har du som medarbejder eller ejer fået interesse for coachingsamtaler, er du naturligvis velkommen til at kontakte os for nærmere drøftelse.

Medarbejderudvikling leveres udelukkende i form af en "pakke" på minimum 3 samtaler for at sikre en opfølgning, og for at sikre, at de fokuspunkter, der arbejdes med, føres helt ud i praksis.

Vores værktøjer er baseret på en treårig coachinguddannelse fra Center for Ledelse, og egne erfaringer fra lederrollen, hvor ledelsesformen har været med en coachende tilgang.

Undervisningen foretages af vores Klinikcoach og virksomhedskonsulent Ken Kürstein.

For Ken Kürstein og DC-Consult handler alting om at skabe en positiv forandring for dig! Vi spørger derfor ind til dine behov og forudsætninger inden kurset. Derudover hjælper underviseren dig til at overføre den nye viden og de nye færdigheder til din dagligdag efter kurset.

Hver enkelt person inviteres til at sætte et fokus, som kan være både kort- og langsigtet. Herudfra arbejdes der eksempelvis med:

## Eksempler på temaer, eller også dagligdags situationer fra jeres virksomhed:

- Samspilsanalyse.
- Egen rolle og ressourcer.
- Arbejdsglæde og motivation.
- Kommunikation og feedback.
- Ris og Ros.
- Egen indflydelse.
- Stresshåndtering.
- Overblik og arbejdsopgaver.
- Funktionsfordelingsplanen.
- Attitude over for kollegaer/leder.
- Værdier og overbevisninger.
- Karriere.
- Personprofil.
- Værdibærer i virksomheden.

Ovennævnte er ikke udtømmende eksempler, blot nogle af de mange udvalgte. Vi sætter jeres virksomhed i fokus og bruger eksempler fra jeres hverdag. På den måde relaterer vi undervisningen til noget, I kan forholde jer til.

Medarbejderudvikling kan også anvendes, når eller hvis en mindre gruppe af medarbejdere har interne problemer. Det kan være, at der er dårlig stemning iblandt disse eller uoverenstemmelser vedr. samarbejde.

I sådanne tilfælde træder MedarbejderFitness også gerne til.

## Førstehjælpskurser

### Er I i virksomheden klar til at yde førstehjælp?

Vi er nok mange der kan stille dette spørgsmål. Vi skræddersyr kurserne, så I får det, I har behov for i jeres virksomhed. Vi har flere modeller og nævnes kan bl.a.:

- Grundkursus - i virksomheden.
- Grundkursus - førstehjælp (niveau 1, 2, og 3).
- Grundkursus - forbindlære.
- Psykisk førstehjælp.
- Kursus i genoplivning med AED hjertestarter (2 kurser).
- Vedligeholdelse af førstehjælp.
- Vedligeholdelse af førstehjælp med AED hjertestarter.

Udover kurserne er det også muligt at bestille en hjertestarter/ hjertestarterabonnement til virksomheden via os.

Førstehjælp niveau 1	6 timer	4000 kr. + moms
Førstehjælp niveau 2	12 timer	Ring for pris
Førstehjælp niveau 3	24 timer	Ring for pris
Grundkursus i forbindelære	6 timer	Ring for pris
Psykisk førstehjælp	2+ timer	Ring for pris
Kursus i genoplivning 1	4 timer	Ring for pris
Kursus i genoplivning 2	6 timer	Ring for pris
Vedligeholdelseskursus 1	6 timer	Ring for pris
Vedligeholdelseskursus 2	4 timer	Ring for pris

Læs om kurserne på de efterfølgende sider.

#### Kursus tid og sted:

Kan foregå i virksomheden eller i eksterne lokaler - når det passer dig.

#### Pris:

Ring og hør nærmere.

#### Udbytte:

- At kunne yde førstehjælp på stedet
- Lære at bruge en hjertestarter
- At være klædt på til den værst tænkelige situation i virksomheden og i fritiden

#### Kontakt:

Du er altid velkommen til at kontakte os og få en uforpligtende dialog om netop din virksomheds behov.

**Ken Kürstein**  
Virksomhedskonsulent  
Mobil 20 20 92 12  
kk@dentalconsult.dk  
www.dc-consult.dk  
www.linkedin.com/in/kenkurstein

## Førstehjælp Niveau 1: (lavt niveau)

Formålet er at give deltageren den viden, de færdigheder og de holdninger, der gør dem i stand til at kunne yde livreddende førstehjælp ved ulykker, der medfører nedsat eller standset vejrtrækning, samt at kunne håndtere dagligdagens småskader.

### Ved uddannelsens afslutning skal den enkelte deltager kunne:

- Handle hensigtsmæssigt på et skadested - herunder håndtere flere tilskadekomne.
- Tage de nødvendige forholdsregler for ikke selv at komme til skade.
- Yde livreddende førstehjælp til livstruende skader der medfører nedsat eller standset vejrtrækning som følge af ulykker.
- Føre en beroligende samtale med den/de tilskadekomne.
- Yde den korrekte førstehjælp til dagligdagens småskader.

Kurset følger de retningslinjer og anbefalinger der udgives af The European Resuscitation Council (ERC) og Dansk Førstehjælpsråd (DFR) og er et standard kursus fra Dansk Førstehjælpsråd (DFR).

### Kurset indeholder modulerne 1 + 2:

Hjerte- og lungeredning - 3 timer.  
Livreddende førstehjælp - 3 timer.

### Der gennemgås bl.a. emner som:

- Førstehjælpens 4 hovedpunkter.
- Livreddende førstehjælp-ABC og den livsvigtige ilttransport.
- Alarmering.
- Hjerte- og lungeredning.
- Psykisk førstehjælp.
- Praktiske øvelser/træning med førstehjælp ved ulykker, der medfører nedsat eller standset vejrtrækning m.m.

## Førstehjælp Niveau 2: (mellem niveau)

Formålet er at give deltageren den viden, de færdigheder og de holdninger der gør dem i stand til at kunne yde livreddende førstehjælp ved ulykker, der medfører nedsat eller standset vejrtrækning, samt at kunne håndtere dagligdagens småskader.

### Ved uddannelsens afslutning skal den enkelte deltager kunne:

- Handle hensigtsmæssigt på et skadested - herunder håndtere flere tilskadekomne.
- Tage de nødvendige forholdsregler for ikke selv at komme til skade.
- Yde livreddende førstehjælp til livstruende skader der medfører nedsat eller standset vejrtrækning, som følge af ulykker.
- Føre en beroligende samtale med den/de tilskadekomne.
- Yde den korrekte førstehjælp til dagligdagens småskader.

Kurset følger de retningslinjer og anbefalinger der udgives af The European Resuscitation Council (ERC) og Dansk Førstehjælpsråd (DFR) og er et standard kursus fra Dansk Førstehjælpsråd (DFR).

### Kurset indeholder modulerne 1 + 2 + 3 + 4:

Hjerte- og lungeredning - 3 timer.  
Livreddende førstehjælp - 3 timer.  
Førstehjælp ved tilskadekomst - 3 timer.  
Førstehjælp ved sygdomme - 3 timer.

### Der gennemgås bl.a.:

- Førstehjælpens 4 hovedpunkter.
- Livreddende førstehjælp-ABC og den livsvigtige ilttransport.
- Alarmering.
- Hjerte- og lungeredning.
- Psykisk førstehjælp.
- Førstehjælp til hoved-, nakke- og rygskader.
- Førstehjælp ved akut opståede sygdomme.
- Praktiske øvelser/træning med førstehjælp ved ulykker, der medfører nedsat eller standset vejrtrækning m.m.



## Niveau 3: (højt niveau)

Kurset henvender sig til virksomheder, som ønsker et udvidet kendskab til førstehjælp.

Uddannelsen er bygget op omkring Dansk Førstehjælps Råds kursus i førstehjælp på højt niveau, samt NATO standard retningslinjer.

### Kurset indeholder:

- Hjerte-Lunge-Redning - 3 timer.
- Livreddende førstehjælp - 3 timer.
- Førstehjælp ved tilskadekomst - 3 timer.
- Førstehjælp ved sygdomme - 3 timer.
- Rutinering i livreddende førstehjælp A - 3 timer.
- Rutinering i livreddende førstehjælp B - 3 timer.
- Rutinering i livreddende førstehjælp C - 3 timer.
- Genoplivning med hjertestarter - 3 timer.
- Samt handleprøver.

Uddannelsen giver deltageren en sådan viden og sådanne færdigheder og holdninger, at deltageren efter uddannelsen er i stand til at handle systematisk og rationelt i en ulykkesituation samt er i stand til at kunne stabilisere en tilskadekommen og give yderligere førstehjælp indtil redningsmandskab eller læge tager over.

### Ved uddannelsens afslutning skal deltageren kunne anvende sin viden til:

- Forebyggelse af ulykkes udbredelse, alarmering telefonisk samt identifikation af livstruende skader.
- At yde livreddende førstehjælp.
- At yde førstehjælp ved sygdomme og småskader, der ikke kræver lægehjælp.
- At yde førstehjælpen med rutinepræg.

### Uddannelsen indeholder bl.a. emner som:

- Kæden som redder liv.
- Førstehjælpens hovedpunkter.
- Udtagning af køretøj.
- Nødflytnings- og løfteteknik.
- A-airway, B-breathing, C-circulation, chok.
- Psykisk førstehjælp/kamptræthed.
- Anatomi og fysiologi.
- Bevidsthed.
- Almindelig førstehjælp.
- Blødninger og forbindinger.
- Pludseligt opståede sygdomme.
- Kulde- og varmpåvirkning.
- Forfrysninger, forbrændinger og ætsninger.
- El-ulykker.
- Knogle- og ledskader.
- Forgiftninger.
- Småskader.
- Fremmedlegemer
- Bughulelæsioner.
- Almindelige sundhedsregler.
- Skriftlige og praktiske førstehjælpsprøver.

Der gives DFR - kursusbevis til de deltagere, som gennemfører og består kurserne på tilfredsstillende vis.

Der opfordres til at tage praktisk tøj med, da vi udfører tingene på hinanden. Øvelserne foregår både indenfor og udenfor.

### Grundkursus i forbindelære:

Grundkursus i anlæggelse af forbindinger til småskader og traumeskader.

Formålet med kurset er at give deltageren bedre viden om formålet med de enkelte typer forbindinger samt at sætte deltageren i stand til at prioritere korrekt type forbindelse ved belastningsskader samt traumeskade.

Kurset giver deltageren træning i anlæggelse af de forskellige bandagemetoder.

### Kurset indeholder temaer som:

- Fingerforbinding - tommelfingerforbinding.
- Håndledsforbinding.
- Albueforbinding.
- Knæforbinding.
- Fodledsforbinding.
- Tubigrip.
- Hovedforbinding.
- Øjeforbinding.
- Øreforbinding.
- Kæbeforbinding.
- Fluffy duffy, brandsårsforbinding.
- Næseforbinding, splint.

Der gives kursusbevis til de deltagere, som gennemfører kurset på tilfredsstillende vis.

### Psykisk førstehjælp:

Formålet er at bibringe deltageren viden, færdigheder og de holdninger der sætter dem i stand til at kunne yde psykisk førstehjælp ved ulykker, traumatiske hændelser og kriser.

Akut belastningsreaktion svarer nogenlunde til det, der i daglig tale kaldes en "alvorlig krisereaktion". Den akutte belastningsreaktion er en forbigående reaktion hos i øvrigt raske mennesker.

Reaktionen udløses af en ekstraordinært voldsom fysisk eller psykisk belastning, som f.eks. større ulykker, vold, trusler, dødsfald, legemsbeskadigelse eller pludseligt tab af nære relationer.

Reaktionen må betegnes som en normal reaktion, der almindeligvis fortager sig i løbet af få timer eller dage. Reaktionen er karakteriseret ved en række angstsymptomer og voldsomme følelsesmæssige udbrud. Reaktionsmønsteret kan antage mange forskellige former, og her er det specielt vigtigt at være opmærksom på en tilstand, hvor personen bliver stille og indadvendt.

I langt de fleste tilfælde kan den akutte belastningsreaktion behandles med almindelig omsorg fra familie, venner og arbejdskolleger.

Kurset er teoretisk med forskellige situationer, der tages fra jeres dagligdag.

### Kursus i genoplivning 1:

Deltageren sættes i stand til, ved hjertestop, at kombinere Hjerter- & lungeredning og brug af AED (hjer-testarter) på en sikker og effektiv måde.

Kurset er bygget op efter den norske metode, som kombinerer den praktiske træning med teori på en effektiv og levende måde.

Kurset følger de retningslinjer og anbefalinger der udgives af The European Resuscitation Council (ERC) og Dansk Førstehjælpsråd (DFR), og der gives standard kursusbevis fra Dansk Førstehjælpsråd (DFR).

Kurset passer til alle som skal bruge en halvautomatisk hjertestarter - inklusiv førstehjælpere, politi-folk, brandfolk, vagtfolk, tandlæger, læger samt andet sundhedspersonale.

Under kurset gennemgår vi forskellige typer A-E-D. De praktiske øvelser foregår på gulvet inde og delvist ude. Kursusdeltagerne anbefales at klæde sig på derefter.

#### Krav til deltagere:

Deltagerne skal kunne udføre korrekt hjerte- og lungeredning, og deltageren skal medbringe gyldigt førstehjælpsbevis, som ikke må være mere end 1 år gammelt.

Der vil blive afholdt en stoptest i starten af kurset.

### Kursus i genoplivning 2:

Deltageren sættes i stand til, ved hjertestop, at kombinere Hjerter- & lungeredning og brug af AED (hjer-testarter) på en sikker og effektiv måde.

Kurset er bygget op efter den norske metode, som kombinerer den praktiske træning med teori, på en effektiv og levende måde.

Kurset følger de retningslinjer og anbefalinger, der udgives af The European Resuscitation Council (ERC) og Dansk Førstehjælpsråd (DFR), og der gives standard kursusbevis fra Dansk Førstehjælpsråd (DFR).

Kurset passer til alle som skal bruge en halvautomatisk hjertestarter, inklusive førstehjælpere, politi-folk, brandfolk, vagtfolk, tandlæger, læger samt andet sundhedspersonale.

Under kurset gennemgår vi forskellige typer A-E-D, og indarbejder en god og effektiv rutine gennem praktiske øvelser.

De praktiske øvelser foregår på gulvet - både inde og delvist ude. Kursusdeltagerne anbefales at klæde sig på derefter.

#### Krav til deltagere:

Deltagerne skal kunne udføre korrekt hjerte- og lungeredning og deltageren skal medbringe gyldigt førstehjælpsbevis, som ikke må være mere end 1 år gammelt.

Der vil blive afholdt en stoptest i starten af kurset.

## Vedligeholdelseskursus 1

Formålet er at genopfriske og ajourføre den viden, de færdigheder og de holdninger hos deltagerne, der sætter dem i stand til fortsat at kunne yde Hjerter-Lunge-Redning og livreddende førstehjælp.

### Ved uddannelsens afslutning skal den enkelte deltager kunne:

- Anvende førstehjælpens 4 hovedpunkter.
- Yde Hjerter-Lunge-Redning til bevidstløs person uden normal vejtrækning.
- Yde livreddende førstehjælp til livstruende skader, der medfører spærring af luftvejene, nedsat/standset vejtrækning og/eller chock/kredsløbssvigt som følge af ulykker.
- Håndtere flere tilskadekomne, herunder føre en beroligende samtale med den/de tilskadekomne.

## Vedligeholdelseskursus 2 - AED

Formålet er at genopfriske og ajourføre den viden, de færdigheder og de holdninger hos deltagerne, der sætter dem i stand til fortsat at kunne yde Hjerter-Lunge-Redning og livreddende førstehjælp.

### Ved uddannelsens afslutning skal den enkelte deltager kunne:

- Anvende førstehjælpens 4 hovedpunkter.
- Yde Hjerter-Lunge-Redning til bevidstløs person uden normal vejtrækning.
- Yde Hjerter-Lunge-Redning til bevidstløs person uden normal vejtrækning, når man har en AED til rådighed.
- Yde livreddende førstehjælp til livstruende skader, der medfører spærring af luftvejene, nedsat/standset vejtrækning og/eller chok/kredsløbssvigt som følge af ulykker.
- Håndtere flere tilskadekomne, herunder føre en beroligende samtale med den/de tilskadekomne.

Det er også muligt at bestille hjertestarter igennem os, så virksomheden er helt optimeret.

### Underviser ved førstehjælpskurser er:

**Martin Klüssendorf**

Martin Klüssendorf er indehaver af FIRStaid-REDliv.

Han har 14 års erfaring fra Forsvaret som sygehjælper med 3 udsendelser med forsvaret og 2 år som instruktørleder i Den frivillige Redningstjeneste i Norge.

Martin Klüssendorf er fuld konkurrencedygtig med andre på det danske marked. Det der er unikt ved ham, er bl.a. at han, som nævnt, har haft tjenester i udlandet, og i vore nabolande, som er en del mere udviklet end i Danmark.



## ØkonomiFitness

Økonomistyring med fokus på din virksomheds økonomi og indsigt i hvad det er, revisoren taler om.

- Er du ikke lidt træt af at være på sidelinien, når der tales om dit/virksomhedens regnskab?
- Vil du ikke gerne følge bedre med, når der bogføres?
- Tag tallene i din magt, og følg kurset her.

Du får styr på de begreber og termer, der bruges i faget samt konkret praktisk erfaring med bogføring i et økonomisystem.

Med økonomikurset får du de bedste forudsætninger for at gå i gang med de opgaver, du vil møde som virksomhedsejer eller økonomiansvarlig/kasseansvarlig i virksomheden.

### Hvem er kurset for?

Virksomhedsejere og assistenter med økonomiansvar, der ønsker viden om moms, skat, lønsumsafgift og bogføring og ikke mindst viden om, hvordan man udarbejder et årsregnskab, og hvad et virksomhedsregnskab består af.

Der kræves ingen forudsætninger for at deltage.

### Målgruppe:

Det grundlæggende økonomikursusforløb er for "regnskabsbegyndere", og der kræves ingen forkundskaber til økonomi.

### Undervisere:

Klinikmægler og Økonom Ken Kürstein og/eller eksterne undervisere.

Læs mere om kurset på de følgende sider.

#### Kursus tid og sted:

Kan foregå i virksomheden eller i eksterne lokaler - når det passer dig.

#### Pris:

Ring og hør nærmere

#### Udbytte:

- Forstå dit regnskab
- Den daglige bogføring
- Forstå hvad din revisor siger

#### Kontakt:

Du er altid velkommen til at kontakte os og få en uforpligtende dialog om netop din virksomheds behov.

**Ken Kürstein**  
Virksomhedskonsulent  
Mobil 20 20 92 12  
kk@dentalconsult.dk  
www.dc-consult.dk  
www.linkedin.com/in/kenkurstein

### Du lærer om:

- Regnskabs opbygning, lovgivningens krav og det dobbelte bogholderi fra bilag til årsafslutning.
- Virksomhedens omkostninger - herunder løn, repræsentation, rejser og vareforbrug.
- Lønsumafgift, moms og skattemæssige fradrag og deres betydning for økonomistyringen i virksomheden.
- Budgetter, budgetopfølgning og samarbejde med eksterne parter.
- Debitor- og kreditorstyring, kontant eller dankort.
- Rapportering om virksomhedens økonomi samt beregning af vigtige nøgletal.

### Du kan forvente at:

- Blive præsenteret for de arbejdsområder man kan finde i økonomistyringen i små/mellemstore virksomheder, herunder din virksomhed.
- Få kendskab til de redskaber (økonomisystem og regneark) man almindeligvis bruger til løsningen af opgaver i bogholderiet.
- Få kendskab til principperne for det 'dobbelte bogholderi'.
- Lære at bogføre finansbilag og fakturere i dental-systemet.
- Blive introduceret til lønbogføring og beregning af løn.
- Lære at slå op i økonomisystemet og udtrække rapporter, f.eks. saldobalance og momsrapporter.
- Prøve at lave enkle etablerings- og driftsbudgetter samt blive orienteret om, og prøve at udarbejde, anlægskartoteker.
- Blive oplyst om reglerne vedrørende moms og skattemæssige fradrag.

- Få kendskab til principperne for budgettering og budgetopfølgning.

### Du får indsigt i DC-Consult's værktøjer:

Som kursist får du udleveret et kompendium, som du kan beholde til brug efter kurset.

Denne kan først og fremmest benyttes som håndbog, der hurtigt kan lære dig at håndtere en række bogføringsopgaver helt fra bunden.

Herudover får du også opslagsbøger om danske fradrag- og momsregler samt to opslagsbøger der hjælper dig til, hvordan du nemmest og bedst kan lægge budgetter og udregne nøgletal for din virksomhed med Microsoft Excel.

- Hæftet om bogføring med økonomisystemet.
- Hæftet om fradrag – for erhvervsdrivende.
- Hæftet om moms i Danmark.
- Hæftet om budgetter.
- Hæftet om nøgletal.

### Tillæg:

Undervisningens første del foregår som en kombination af foredrag/oplæg og mange (omfangsrige) praktiske øvelser både enkeltvis og i grupper, hvor vi praktisk anvender de begreber og metoder, der er blevet gennemgået.

I kursets 2. del vil hjemmearbejdet bestå af en stor øvelse, hvor du får lejlighed til at anvende din nyerhvervede viden i praksis. Øvelsens indhold kan tilrettelægges individuelt.

Vi forventer, at du på kursusdagene har en bærbar computer (PC/Mac) med trådløst netkort til rådighed samt at du ligeså har adgang til computer og internet på hjemmearbejdsdagene.

**På del 1 lærer du:**

- Placering af resultat- og balancekonti.
- Kontoplaner og virksomhedens rapporteringsbehov.
- Konteringsinstrukser.

**På del 2 lærer du:**

- Registreringsmetoder ved virksomhedens drift.
- Bilagsbehandling med efterfølgende kasserapport.
- Kreditorstyring.

**På del 3 lærer du:**

- Daglig registrering i et økonomistyringsprogram.
- Debitorstyring.
- Likviditetsstyring.

**Program for fokuskursus i Regnskab & Økonomi:****Modul 1**

Moms- og skatteregler.

**Modul 2**

Kasseregnskab, daglig bogføring og budgetter.

**Modul 3**

Økonomistyring, analyser og nøgletalsberegninger.

**Modul 4**

Regnskabsafslutning, opstilling af årsregnskab og selvangivelse.

**Regnskab & Økonomi:**

Vi har udviklet det ene regnskabskursus, du som virksomhedsejer har brug for. Her får du styr på bl.a. bogføring, årsregnskab, momsfradrag og skattefradrag.

På vores kursus i regnskab og økonomi, lærer du om gældende moms- og skatteregler, så du ikke glemmer nogen fradrag.

Du lærer også om, hvordan man laver kasseregnskab/kasserapport, der kan danne grundlag for bogføring (også for PC-bogføring). Du lærer om 'debit og kredit' og bogføring samt hvordan du opstiller dit årsregnskab og udfylder din selvangivelse.

Desuden gennemgår vi nogle udvalgte budgetmodeller. På kurset laver du et konkret skattemæssigt årsregnskab fra A til Z - Altså fra det spæde bilag i den ene ende til selvangivelsen i den anden ende. Vi gennemgår så at sige hele processen.

## SalgsFitness

Velkommen til dette SalgsFitness kursus.

Vi håber, I finder SalgsFitness relevant og inspirerende for jer, til at fremme det gode salgsarbejde der forekommer i virksomheden.

Her forsøger vi at give inspiration til salg, mersalg, salgsledelse og salgsudvikling.

Vi hjælper jer med at udvikle "salgsgenet", med henblik på at forbedre jeres evner til at sælge jeres ydelser, viden og produkter - Alt sammen noget, der er en del af virksomheden og dermed jer.

På kurset skal vi ikke forsøge at gøre jer til supersælgere, men blot give jer en indsigt i, hvor stor betydning mersalg egentlig har på bundlinjen, og hvor lidt der egentlig skal til for at opnå.

*"Alle vil Udvikling - Ingen vil Forandring" Søren Kierkegaard*

Vi giver en udfordring til virksomheden for at få alle til at gennemgå den forandring, det kræver for at skabe udvikling og dermed at forandre tankegangen vedr. en salgsudvikling.

**For eksempel kræver resultatskabende salgsudvikling at:**

- Tankerne ændres.
- Kompetencerne rettes mod de produkter I har i virksomheden.
- Alle bliver mere fokuserede på det fælles mål.
- Finde den effektive salgsformulering.
- Have en lille konkurrence kørende alle imellem, så det bliver sjovt at skulle sælge - alle deltager på lige fod.

Tankerne ændres ikke fra den ene dag til den anden og det ville være nemmere, hvis det hele kørte af sig selv - som det gjorde før.

Med andre ord: De ville gerne have udviklingen, men ikke forandringen. Alle bør gøre deres til at bundlinjen forbedres og som nævnt før, kan det gøres med små fokuserede justeringer.

Er jeres ydelser i virksomheden ikke lige en tand bedre end hos konkurrenten? Tager I ikke lige lidt flere kurser end i nabovirksomheden?

Salgsudvikling kræver mere end noget andet en fast vilje hos virksomhedsejeren - også så de ansatte bliver tilfredse med forandringerne, og så tingene ikke bare kører som de altid har kørt.

### **Kursus tid og sted:**

Kan foregå i virksomheden eller i eksterne lokaler - når det passer dig.

### **Pris:**

Ring og hør nærmere

### **Udbytte:**

- Motivation til salg
- Mersalg
- Uvikle et mindre salgsgen

### **Kontakt:**

Du er altid velkommen til at kontakte os og få en uforpligtende dialog om netop din virksomheds behov.

**Ken Kürstein**

**Virksomhedskonsulent**

Mobil 20 20 92 12

kk@dentalconsult.dk

www.dc-consult.dk

www.linkedin.com/in/kenkurstein

kenkurstein

## Branding

### Er jeres virksomhed synlig – og hvordan opfatter kunder og samarbejdspartnere din virksomhed?

Det er vigtigt for virksomheden, at den bliver synliggjort, med det rigtige sprog og et skarpt fokus på både nuværende og nye målgrupper. I skal fremhæve de kompetencer, der er vigtige for jeres virksomhed, så kunder kan se sig selv som en del af jeres virksomhed.

F.eks. skal de tekster der anvendes være korte og præcise, fordi de skal fange og fastholde nuværende og kommende kunder, samtidig med, at virksomheden skal være attraktiv.

#### Måder at brande din virksomhed på kan være:

- Ny imødekommende hjemmeside.
- Facebook profil.
- Annoncering.
- Små brochurer/flyers.
- Firmaaftale m.v.

Der er mange måder at brande virksomheden på, og har du et ønske, arbejder vi ud fra dette.

#### Underviser:

##### Jens Møller, kommunikationsrådgiver, SOS kommunikation.

Jens Møller er tidligere prisbelønnet Tv-journalist, der bl.a. har arbejdet for DR og TV2.

Han har mere end tyve års erfaring fra medier i ind- og udland og har i øvrigt både ledelses- og undervisningserfaring. I dag rådgiver han virksomheder og organisationer om god kommunikation og journalistisk storytelling, som et effektivt værktøj. Desuden udvikler han projekter i samarbejde med andre såvel som for sig selv.

#### Kursus tid og sted:

Kan foregå i virksomheden eller i eksterne lokaler - når det passer dig.

#### Pris:

Ring og hør nærmere.

#### Udbytte:

- Virksomheden bliver synlig - på den gode måde
- Større kundetilgang
- Opmærksomhed på virksomheden

#### Kontakt:

Du er altid velkommen til at kontakte os og få en uforpligtende dialog om netop din virksomheds behov.

#### Ken Kürstein

Virksomhedskonsulent

Mobil 20 20 92 12

kk@dentalconsult.dk

www.dc-consult.dk

www.linkedin.com/in/kenkurstein

kenkurstein

## Hjemmeside

### Er jeres virksomhed synlig nok på nettet?

At udforme en hjemmeside tager tid, og der skal mange overvejelser ind over processen.

Der skal tænkes mange tanker om teksten, billederne, farverne, søgeord/AdWords og meget mere. Alt sammen er noget der skal gøre jeres virksomhed til det unikke valg.

Det sprog der bruges i teksten skal være kort og klart, men samtidig skal det fange. Det skulle jo gerne gøre virksomheden til kundens valg. Tekst og billeder skal hænge sammen, dvs. der skal ikke være et billede af receptionen når der i teksten står "kontoret".

Farver og udformning skal skabe ro og præsentere virksomheden på den helt ønskede måde.

Det er meget vigtigt for en virksomhed at være synlig på nettet, dvs., der skal sættes de rigtige søgeord/AdWords ind. På den måde fremkommer virksomheden mellem de 3 første søgeresultater, dvs. "Over the Folder".

### Undervisere:

Vi anvender dygtige eksterne undervisere.

#### Kursus tid og sted:

Kan foregå i virksomheden eller i eksterne lokaler - når det passer dig.

#### Pris:

Ring og hør nærmere.

#### Udbytte:

- Få klinikken "Over the folder" i søgningen
- Få flere kunder - bedre bundlinje
- Gøre virksomheden mere synlig på nettet

#### Kontakt:

Du er altid velkommen til at kontakte os og få en uforpligtende dialog om netop din virksomheds behov.

**Ken Kürstein**  
Virksomhedskonsulent  
Mobil 20 20 92 12  
kk@dentalconsult.dk  
www.dc-consult.dk  
www.linkedin.com/in/  
kenkurstein



## Trivsel i virksomheden

Trivsel handler overordnet om samspillet mellem de ansatte og virksomhedsejeren. Hvordan er trivslen i jeres virksomhed?

### Vidste du at

- Der bør gennemføres trivselsmålinger i virksomheden, mindst hvert 3. år.
- Trivselsmålingerne kan supplere APV'en, men ikke erstatte den.
- Med trivselskurset sættes der fokus på hele virksomheden - relationerne mellem de ansatte og virksomhedsejeren.

### Når vi skal tale trivsel, kommer vi også ind på

- Stress i hverdagen - og hvordan håndterer vi den?
- Balance mellem opgaver og kompetencer - er vi effektive nok og kan vi udfylde de stillede opgaver?
- Motivationen - er vi glade for at møde på arbejde hver dag?
- Involveres og opmuntres de ansatte i nye tiltag/ideer i virksomheden?

### Formålet med kurset

Vi skal genfinde glæden ved vores virksomhed, så vi kan møde glade på arbejde hver dag. Vores trivsel skal have et pust, så vi får ryddet de små gnidninger af vejen.

Vi skal sætte fokus på teamet, så vi kan fremstå som verdens bedste virksomhed, hvor det også er rart at være ansat.

#### Kursus tid og sted:

Kan foregå i virksomheden eller i eksterne lokaler - når det passer dig/jer.

#### Pris:

Ring og hør nærmere

#### Udbytte:

- Håndtere stress og det der giver os stress
- Finde ind til kernen så den gode trivsel kommer frem
- Sætte fokus på vores motivation til at komme på arbejde

#### Kontakt:

Du er altid velkommen til at kontakte os og få en uforpligtende dialog om netop din virksomheds behov.

**Ken Kürstein**  
Virksomhedskonsulent  
Mobil 20 20 92 12  
kk@dentalconsult.dk  
www.dc-consult.dk  
www.linkedin.com/in/kenkurstein

## Trivsel

Mange virksomhedsejere definerer trivsel som den enkelte ansattes evne til at håndtere dagligdagens udfordringer/opgaver. Herunder også stress.

Trivsel handler ligeså om, hvordan de ansatte arbejder med motivation til at udnytte de muligheder som forandringerne bringer, i stedet for at lade sig slå ud samt evnen til at se muligheder i stedet for begrænsninger.

Trivsel er betinget af en lang række faktorer.

Det kan være: virksomhedsejeren, arbejdsvilkår, de sociale relationer i virksomheden, team-ånden og udviklingsmulighederne i virksomheden.

Derudover er det naturligvis også den enkeltes forventninger og evner til at takle hverdagen og de udfordringer, der kan dukke op.

## Dialogskabende adfærd, set fra virksomhedsejerens side:

### Tillid opbygges ved:

- At du viser dine gode hensigter og ikke udnytter sårbarhed.
- At du ved, hvad du taler om.
- At du holder, hvad du lover.
- At du udviser tillid til dine ansatte.
- At du tager andres synspunkter og holdninger alvorligt.

### Retfærdighed opbygges ved:

- At de ansatte behandles lige og fair.
- At du melder ud hvilken beslutning, du har taget, samt baggrunden for denne.
- At de ansatte har lov til at give indsigelser og blive hørt.
- At du fordeler arbejdsopgaverne lige og fair og anerkender arbejdsindsatsen.

### Samarbejdsevne opbygges ved:

- At du involverer de ansatte i store og/eller små beslutninger.
- At du opmuntrer til ideer hertil.
- At du accepterer alle på lige fod.
- At du styrker teamet ved at bruge virksomhedens succeser, eller du ser det som individuelle bedrifter.

## Dialogskabende adfærd, set fra de ansattes side:

### Tillid opbygges ved:

- At I stoler på virksomhedsejerens udspil
- At der gøres en indsats for, at alle bliver taget alvorligt
- At der stoles på, at virksomhedsejeren arbejder med jer og ikke mod jer
- At I har det godt indbyrdes og stoler på hinanden

### Retfærdighed opbygges ved:

- At I føler, I bliver behandlet lige og fair
- At I oplever, at arbejdsopgaverne bliver fordelt lige, og at I bliver anerkendt for indsatsen
- At I får klare udmeldinger om hvilken beslutning virksomhedsejeren har taget og baggrunden for denne
- At I har lov til at give indsigelser og blive hørt

### Samarbejdsevne opbygges ved:

- At I bliver involveret i store eller små beslutninger
- At I opmuntres til at komme med ideer til beslutningerne - til den daglige drift/gang i virksomheden
- At I accepteres på lige fod
- At I udnytter hinandens succeser/ressourcer til at styrke teamet - eller er I individualister?

## Rammerne/vilkårene skal være kendt af alle i virksomheden

- Hvilke arbejdesopaver er der?
- Hvilke beføjelser er der?
- Hvilken økonomisk ramme arbejder I indenfor?
- Hvilke krav og forventninger er der?
- Hvordan er vores arbejdsgange?
- Hvordan er vores kompetencefordeling?

Alt dette, og meget mere, vil vi prøve at belyse på dette kursus, så alle rustes og motiveres til at møde op på en god og styrket virksomhed.

Vi sætter dialogen i gang og trækker det gode team frem.

Vi sætter naturligvis kurset sammen og bruger gerne situationer fra jeres hverdag, så I kan relatere det til virkeligheden.

## Underviser

Virksomhedskonsulent og -coach Ken Kürstein m.fl.

### Ken Kürstein, virksomhedskonsulent og -coach

Ken har en solid erfaring og baggrund i bankverdenen. Han har en lang årrække udført opgaver for Slagelse Kommune, Region Sjælland og EU, via Fonden for Erhverv, Viden og Vækst. Ken er indehaver af DC-Consult og Dental Consult, og har arbejdet med og for tandlægeklinikker i hele Danmark.

## Vi benytter også spillet "Motivation"

Spillet har til hensigt at opmuntre alle til at tale om det, der inspirerer, tilskynder og motiverer indefra.

Spillet består af 140 kort, der er inddelt i 4 kategorier.

## Sygefravær

På dette kursus sætter vi fokus på, hvordan I knækker sygefraværsprocenten og fortsat holder den nede.

Derudover gør det dig bedre til at forstå din rolle som leder i forbindelse med håndtering af sygefravær i virksomheden.

Al erfaring viser, at det har en positiv afsmitning, både på sygefraværsprocenten og bundlinjen, når virksomheden sætter fokus på sygefraværet.

Kurset henvender sig til virksomhedsejere samt personale.

Kurset tilpasses virksomhedens forudsætninger, behov og daglige problemstillinger.

### Vi arbejder med:

- Metoder og kortlægning af sygefravær.
- Brug af fraværsstatistikker.
- Interventionsmuligheder.
- Fraværspolitikker, strategier og procedurer.
- Fraværssamtaler og samtaleteknik.
- Virksomhedsejerens rolle, opgaver og ansvar.
- Evt. sikkerhedsgruppens og tillidsrepræsentantens rolleopgaver og ansvar.
- Arbejdsfastholdelse.

Sygefravær udgør et problem i mange virksomheder, og der er derfor et stort ønske om at nedbringe det.

### Kursus tid og sted:

Kan foregå i virksomheden eller i eksterne lokaler - når det passer dig.

### Pris:

Ring og hør nærmere.

### Udbytte:

- Redskaber og metoder til at arbejde med sygefravær
- Træning i at bruge dine nye værktøjer
- Viden om sammenhængen mellem sygefravær og virksomhedens arbejdsmiljø

### Kontakt:

Du er altid velkommen til at kontakte os og få en uforpligtende dialog om netop din virksomheds behov.

**Ken Kürstein**  
Virksomhedskonsulent  
Mobil 20 20 92 12  
kk@dentalconsult.dk  
www.dc-consult.dk  
www.linkedin.com/in/kenkurstein

## Spot på sygefravær

Et højt sygefravær skyldes ofte, at de ansatte har:

- Skiftende krav til arbejdet.
- Mangel på mentale udfordringer.
- Mangel på gennemsigthed af arbejdsopgaver.
- Opfattelse af tidspres.
- Mangel på anerkendelse.
- Mangel på indflydelse på arbejdet - eller lav indflydelse.
- Usikkerhed i ansættelsen.
- Dårlige fysiske forhold.

Sygdom kan have mange former, og derfor kræver det også forskellige indsatser at nedbringe det. På dette kursus får du indblik i forskellige ledelsesværktøjer, du kan bruge til at håndtere sygefravær. Desuden får du redskaber til at håndtere sygefraværssamtalen og den vanskelige samtale.

Der er også fokus på lederens betydning som rollemodel i forbindelse med at nedbringe sygefraværet.

## Indhold:

Håndtering af relevant lovgivning i overensstemmelse med virksomhedens fraværspolitik.

### Der sættes her fokus på at håndtere og afholde

- den lovpligtige samtale.
- omsorgssamtalen.
- den vanskelige samtale.

Sygdom er ikke nødvendigvis en faktor for et fravær – du får indsigt i alternative beskæftigelsesformer som fx fleksjob, virksomhedsejeren som rollemodel i forbindelse med sygefravær samt håndtering af virksomhedens fraværspolitik.

Eksempelvis kan nævnes, erhvervspsykolog Dr. Bertolt Steins metode. Denne metode omfatter bl.a. en analyse af virksomheden, der munder ud i en egentlig diagnose. Denne diagnose giver derigennem alle i virksomheden det rette svar på hvorfor der eventuelt er problemer. Derved kan der træffes de rette forebyggende initiativer.

### Det typiske arbejde med forbedringer sker gennem

- Dataindsamling – hvordan ser virksomheden ud?
- Hypotese workshop – hvad gør medarbejderne syge?
- Nedsættelse af styregruppe i virksomheden.
- Målinger og analyse: Hvilke hypoteser er sande?
- Interview af medarbejdere.
- Feedback på resultat.
- Opfølgning – dialog med medarbejderne, coaching, ledertræning, efteruddannelse.

## Værktøjer til forebyggelse og håndtering af sygefravær.

Formålet er at give alle i virksomheden værktøjer og ideer til forebyggelse og håndtering af sygefravær samt at fremme et godt arbejdsmiljø.

Du får en god blanding af værktøjer, gode råd, inspiration og vejledning vedrørende forebyggelse og håndtering af sygefravær samt fremme af et godt arbejdsmiljø.

### Det kan være:

- Hvordan virksomheden kan skabe et godt arbejdsmiljø samt forebygge sygefravær.
- Hvilke gode vaner, der let kan indarbejdes i hverdagen.
- Hvordan velfærdssamtalen håndteres.
- Hvilke værktøjer virksomheden kan gøre brug af, når en medarbejder skal fastholdes, herunder handleplan for nedbringelse af sygefravær.
- Hvilke administrative procedurer virksomheden skal benytte i forbindelse med indberetning af sygefravær, indhentning af speciallægeattest m.v.
- Hvilke andre kurser der udbydes omkring arbejdet med nedbringelse af sygefravær og fremme af den gode trivsel.

I forbindelse med kurset udarbejder vi en oversigtsmappe, som passer til jeres virksomhed.

### Oversigtsmappen indeholder følgende 7 områder:

1. Sygefravær og -registrering.
2. Konflikthåndtering og trykke rammer.
3. Styrket samarbejde.
4. Gode vaner og hygiejne.
5. Forebyggelse og håndtering af stress.
6. Mulige tjenstlige værktøjer.
7. Diverse skabeloner og beskrivelser.
8. Er der andre områder I har brug for, tager vi dem selvfølgelig med.

## Underviser:

Vi anvender dygtige eksterne undervisere.

### Ken Kürstein, virksomhedskonsulent og -coach

Ken Kürstein har en solid erfaring og baggrund i bankverdenen. Han har udført en lang række opgaver for Slagelse Kommune, Region Sjælland og EU via Fonden for Erhverv, Viden og Vækst.

Ken Kürstein er indehaver af DC-Consult og Dental Consult, og arbejder med og for danske tandlægeklinikker.



## Personalehåndbog

### Målgruppen er virksomhedsejere og ansatte med personaleansvar

Vi vil her sætte fokus på, hvor vigtigt og hvor nemt det er at opdatere og vedligeholde jeres personalehåndbog. Den bør revideres mindst 1 gang årligt for at have værdi for alle i virksomheden og for at følge den gældende lovgivning.

### Hvorfor have en personalehåndbog?

Personalehåndbogen er et redskab til at skabe og synliggøre de rammer, der er for jeres virksomhed.

Den giver overblik over arbejdsgange, tryghed i virksomheden og hvis den løbende opdateres, sparer den også tid.

Den kan synliggøre virksomheden og være med til at tiltrække nye medarbejdere.

### Hvad indeholder en personalehåndbog?

- Virksomhedens historie.
- Interne og eksterne værdier.
- Mødekultur.
- Omgangstone.
- Medarbejdersamtaler.
- Sygdom.
- Rygning.
- Ferie.
- og meget mere.

Vi hjælper jer med at sammensætte indholdet til jeres virksomhed.

### Kursus i personalehåndbogen:

Kursets formål er at gøre deltageren i stand til at udarbejde eller revidere virksomhedens personalehåndbog.

Kurset med tilhørende personalehåndbog sætter fokus på personalepolitiske områder, som er nyttige at medtage i håndbogen.

På kurset afdækkes forskellige personalepolitiske problemstillinger ud fra en juridisk såvel som en HR-synsvinkel.

På kurset udleveres paradigma til en personalehåndbog i et redigerbar format som sikrer, at politikker ikke strider mod gældende lovgivning.

### Kursus tid og sted:

Kan foregå i virksomheden eller i eksterne lokaler - når det passer dig.

### Pris:

Ring og hør nærmere.

### Udbytte:

- Synliggøre virksomhedens visioner og missioner
- Afdække virksomhedens personalepolitik
- Ruster til at opdatere personalehåndbogen

### Kontakt:

Du er altid velkommen til at kontakte os og få en uforpligtende dialog om netop din virksomheds behov.

**Ken Kürstein**  
Virksomhedskonsulent  
Mobil 20 20 92 12  
kk@dentalconsult.dk  
www.dc-consult.dk  
www.linkedin.com/in/kenkurstein

## Kursusindhold

- Lærer om personalehåndbogen som et ledelsesværktøj - hvad bør medtages.
- Opnår kendskab til forhold, som bør medtages i en personalehåndbog.
- Opnår kendskab til forhold som er nyttige at medtage.
- Får taget stilling til valg af format og sprogstil - herunder valg mellem datamedier og hvordan dette bygges hensigtsmæssigt op i kommunikationsøjemed.
- Indsigt i samspillet med ansættelseskontrakten og ansættelsesretten i øvrigt - muligheder og begrænsninger.
- Viden om succeskriterier for implementering af håndbogen.
- Retningslinjer for brug af sociale medier i arbejdstiden, om spilleregler, ansvarsfraskrivelse, om takt og tone, anonymitet og mm.
- Hvordan den ansatte har mulighed for at bruge håndbogen til kommunikation "nedefra og op".

## Personalepolitikker – gennemgang af udvalgte eksempler

- Ved gennemgangen af de udvalgte personalepolitikker sikres det, at disse ikke strider mod gældende lovgivning.
- Gennemgangen omfatter bl.a. trivsels- og stresspolitik, firmaets familierpolitik, fastholdelsespolitik.
- Gennemgangen omfatter endvidere fraværspolitikker vedrørende sygdom, graviditet og barsel.
- Derudover gennemgås forholdet til virksomhedens sikkerheds- og arbejdsmiljøpolitik og håndtering af det psykiske arbejdsmiljø.
- Politikker om adfærd og personlig optræden, IT-politik, herunder med fokus på Emailpolitikken, seniorpolitik, brug af sociale medier og andre tidsaktuelle politikker.

## Hvad er en personalehåndbog?

Det er vigtigt for virksomheder, såvel som for medarbejdere, at have faste retningslinjer. Hertil kan en personalehåndbog være en god ide.

En personalehåndbog er en samling af de rettigheder, pligter og værdier, som virksomheden ønsker at kendetegne sig ved. Det giver faste retningslinier, og det sikrer at virksomhedens medarbejdere bliver behandlet ensartet og struktureret. En personalehåndbog bliver derved en del af virksomhedens personalepolitik.

Personalehåndbogen er endvidere et godt værktøj til at tiltrække medarbejdere - da de her - både kan læse hvad virksomheden kan tilbyde samt hvad der forventes.

Virksomheder skal dog huske, at når håndbogen bliver lavet, er det vigtigt at være påpasselig med formuleringerne, da håndbogen er en integreret del af ansættelsesvilkårene - noget som virksomheden dermed kan være forpligtet af.

En personalehåndbog bør altså derfor være i overensstemmelse med den gældende lovgivning. Vi anbefaler derfor, at den tages op til revidering 1 gang årligt.

## Underviser:

### Ken Kürstein, virksomhedskonsulent og -coach

Ken Kürstein har solid erfaring og baggrund i bankverdenen. Han har en lang årrække udført opgaver for Slagelse Kommune, Region Sjælland og EU, via Fonden for Erhverv, Viden og Vækst.

Ken Kürstein er indehaver af DC-Consult og Dental Consult, og arbejder bl.a. med og for danske tandlægeklinikker.

## KommunikationsFitness

- Er hjemmesiden god nok og hvad skal den formidle?
- Skal vi bruge sociale medier og hvordan gør vi?
- Hvilken oplevelse får kunderne, når de kommer i virksomheden?
- Hvordan er den interne kommunikation, og kan vi lære at tale samme sprog?

Det er nogle af de spørgsmål du kan få svar på, når vi inviterer til et par dage, med fokus på god kommunikation i virksomheden.

Vi har erfarne oplægsholdere, der giver dig og din virksomhed konkrete og brugbare redskaber.

Det kan foregå i virksomheden, men der er også mulighed for lokaler på det idylliske Kragerup Gods i Vestsjælland, hvor godsejer Birgitte Dinesen også åbner dørene, og fortæller om godsets historie.

På kurset vil vi også komme ind på:

- Hvad er en god historie, og hvordan arbejder journalister?
- Hvordan arbejder pressen og har min virksomhed gode historier, der kunne interessere den lokale eller regionale presse?

### Kursusforløb:

Der er meget at holde styr på, når man har en virksomhed.

Kundepleje, medarbejdertrivsel og udvikling er blot nogle af de ting, man skal have styr på. God kommunikation er en forudsætning for, at det hele lykkes, men ofte er der ikke tid til netop kommunikation, eller også har man ikke redskaberne.

Gennem oplæg, værdifulde workshops (- nej, de er ikke kedelige) og konstruktiv coaching, gør vi jer i stand til at styrke kommunikationen for både kunder og medarbejdere.

Sandheden er, at dårlig eller ingen kommunikation giver et ringere arbejdsklima, utilfredse kunder og en bundlinje, der risikerer at styrtbløde. Derfor har vi to kommunikationseksperter, med årelang erfaring, der kan hjælpe dig med at se din klinik "udefra".

Det er særdeles værdifuldt, for det giver dig en forståelse af, hvordan patienterne oplever og opfatter din virksomhed.

### Kursus tid og sted:

Kan foregå i virksomheden eller i eksterne lokaler.

### Pris:

Ring og hør nærmere

### Udbytte:

- Fokus på hjemmesidens sprog og fremtoning
- Bedre intern kommunikation
- Indsigt i brugen af de sociale medier

### Kontakt:

Du er altid velkommen til at kontakte os og få en uforpligtende dialog om netop din virksomheds behov.

### Ken Kürstein

Virksomhedskonsulent

Mobil 20 20 92 12

kk@dentalconsult.dk

www.dc-consult.dk

www.linkedin.com/in/

kenkurstein

## Oplægsholderne er:

### Ken Kürstein

Virksomhedskonsulent og -coach.

Ken Kürstein har en baggrund i bankverdenen, og har i mange år deltaget i projekter for Slagelse Kommune.

Han er trådt ind i klinikmæglerbranchen med firmaet Dental Consult, og har derigennem været forhandler, rådgiver og konsulent ved en del klinikhandlere. Han er også ejer af firmaet DC-Consult der fokuserer på virksomhedsmægling.

### Jens Møller

Kommunikationsrådgiver, SOS kommunikation.

Jens Møller er tidligere prisbelønnet Tv-journalist, der bl.a. har arbejdet for DR og TV2.

Han har mere end tyve års erfaring fra medier i ind- og udland og har i øvrigt både ledelses- og undervisnings erfaring. I dag rådgiver han virksomheder og organisationer om god kommunikation og journalistisk storytelling som et effektivt værktøj.

Desuden udvikler han projekter både i samarbejde med andre og for sig selv.

### Lars Møller

Kommunikationsdirektør og idéudvikler.

Lars Møller er direktør i Havas Media og har bl.a. skabt "Bag for en Sag", hvor titusindvis af danske skolebørn hvert år bager til fordel for BørneTelefonen hos Børns Vilkår. Det er på tiende år Danmarks største tilbagevendende event.

Han står desuden bag "Ordet fanger", hvor en lang række forlag, biblioteker og interesseorganisationer arbejder for at øge læselysten blandt danske børn.

Jens og Lars Møller, der i øvrigt er brødre, har forskellige baggrunde, men den samme tilgang til god kommunikation - at det ikke er raketvidenskab, men noget der både kan formidles og forstås.

Ifølge de begge kommer mange virksomheder galt afsted med kommunikationen, fordi man fokuserer på sig selv og sine egne budskaber. Men i virkeligheden handler det om, at se klinikken gennem patienter og samarbejdspartneres øjne. Først derefter kan man målrette sine budskaber.

## Kragerup Gods

Kragerup Gods og godsejer Birgitte Dinesen byder jer velkommen.

Godsets historie går helt tilbage til 1327, og har altid være drevet som landbrug med dyrebesætninger og skov. Birgitte Dinesen er 8. generation på Kragerup Gods, og hun har drevet godset siden 1986. I 1998 startede hun hotel på godset med 6 værelser - i dag er der hele 50 dobbeltværelser. Derudover er der konference- og festlokaler, og der foregår mange events og traditionsbundne arrangementer.

Nyd kaffen, maden og hinanden i Birgittes stuer, og føl dig som en del af huset.



## MUS

Føler du dig helt klædt på til at afholde MUS-samtalen?

Er det tid til at gennemføre de årlige medarbejdersamtaler, og er du som virksomhedsejer rustet til at gennemføre MUS'en?

Vi tilbyder en gennemgang og opdatering af processen, således at den bliver værdiskabende for både medarbejderen og for dig som virksomhedsejer.

### Hvad er en MUS-samtale:

En MUS-samtale er en forberedt samtale med fokus på kompetenceudvikling, forventningsafstemning og planlægning af fremtiden.

Samtalen finder sted mellem hver enkelt medarbejder og dig som virksomhedsejer. Man kan populært sige, at det gælder om at tage et temperaturcheck af virksomheden med fokus på dine medarbejdere.

MUS-samtalen er i høj grad et personaleinstrument, som gør, at du som virksomhedsejer får belyst, vurderet og justeret hver medarbejder ifht. den aktuelle arbejdssituation og ikke mindst virksomhedens udviklingspotentiale.

Du sikrer samtidig også, at den enkelte medarbejder bliver hørt af dig, får fortalt ønsker for fremtiden og at I i fælleskab får lagt en handlingsplan for fremtiden. Handlingsplanen skal sikre, at både du og dine medarbejdere tilgodeses.

### Hvordan skabes der MUS-samtaler med værdi:

Hvis dine MUS-samtaler skal skabe merværdi for din virksomhed, er det væsentligt, at du forbereder dig. Du skal forberede dig på, hvilket resultat og hvilken viden du ønsker dine MUS-samtaler skal give dig, så du bliver en bedre chef for dine medarbejdere. Det er netop dette, vi gerne vil hjælpe dig med - at skabe det ønskede resultat. Det gør vi gennem vejledning af, hvilke elementer der skal indgå i MUS-samtalerne, så du opnår det ønskede resultat.

Det er sådan merværdien skabes ved MUS-samtalerne.

Det er samtidig et krav, at MUS-samtalernes resultater omsættes til praksis, så de skaber resultater både for dine medarbejdere og for virksomhedens drift. MUS-samtalerne må ikke bare forblive gode hensigter.

### Kursus tid og sted:

Kan foregå i virksomheden eller i eksterne lokaler - når det passer dig.

### Pris:

Ring og hør nærmere

### Udbytte:

- Forbereder dig til MUS-samtalen
- Du får et godt grundlag til at holde samtalen, så du ikke spilder dine ressourcer.
- Giver dig, som virksomhedsejer, et større kendskab til hvad dine medarbejdere tænker og ønsker.

### Kontakt:

Du er altid velkommen til at kontakte os og få en uforpligtende dialog om netop din virksomheds behov.

**Ken Kürstein**

**Virksomhedskonsulent**

Mobil 20 20 92 12

kk@dentalconsult.dk

www.dc-consult.dk

www.linkedin.com/in/

kenkurstein

## Er MUS-samtaler tiden værd?

MUS-samtalerne skal passe til din virksomhed og dine medarbejdere.

Det betyder at samtalerne, skal skabe mening i din virkelighed og i virksomheden.

Det er din opgave som leder og virksomhedsejer at skabe grundlaget og formålet med MUS-samtalerne i din virksomhed.

Vi vil gerne hjælpe dig med denne opgave, så du opnår det ønskede resultat og ikke spilder dine ressourcer.

MUS-samtalerne bliver tiden værd, når de på den lange bane skaber resultater i forhold til dine medarbejdere og ikke mindst din virksomheds udvikling. Vær samtidig opmærksom på at MUS-samtaler også kan bruges til at forebygge eller løse op for de svære samtaler om faglighed, grupperinger eller den simple fordeling af arbejdsopgaver.

## Hvordan forløber et MUS kursus?:

DC-Consult har en målrettet brancheindsigt og erfaring som konsulenter for virksomheder. Det betyder, at vi kan give din virksomhed en professionel og målrettet service - også med MUS-samtaler.

Vi hjælper gerne med en introduktion til MUS-samtaler og, hvis du ønsker det, deltager vi gerne i samtalerne.

Forløbet fastlægges og forventningerne afstemmes efter dine behov samt ønsker. Vi behandler dine oplysninger og informationer med fortrolighed og gensidig tillid.

## Konsulent:

Ken Kürstein, virksomhedskonsulent og -coach.

Ken Kürstein har en solid erfaring og baggrund i bankverdenen. Han har en lang årrække udført opgaver for Slagelse Kommune, Region Sjælland og EU, via Fonden for Erhverv, Viden og Vækst.

Ken Kürstein er inderhaver af DC-Consult og Dental Consult, og har arbejdet med, og for, danske tandlægeklinikker.



## APV

### Vidste du...?

- At alle virksomheder, uanset størrelse, skal udarbejde en arbejdspladsvurdering?
- At den som minimum skal udføres hvert tredje år?
- At en APV skal gennemføres, så snart der er foretaget større ændringer i arbejdsforholdene - herunder ændrede arbejdsrutiner, organisations ændringer, indførelse af ny teknologi mm.?
- At DC-Consult er klar til at hjælpe dig?

Hos os får du en komplet APV-mappe, der tilpasses til din virksomhed. Du får et professionelt redskab til nemt og hurtigt at indsamle data fra dine ansatte - uanset om det drejer sig om elektroniske besvarelser via web eller fysiske besvarelser via papir og pen.

Da DC-Consult står for opsætning af dine skemaer, samt databehandling og efterfølgende resultatpræsentation, i form af en rapport, vil din tid ikke blive brugt på kortlægningen af arbejdsmiljøet. Med andre ord, "du kan udelukkende fokusere på det, du er god til".

Ved opstart og vedligeholdelse af APV-arbejdet kan der dog ofte være en række spørgsmål.

Kom godt i gang og udnyt mulighederne optimalt fra starten. Vi har lang undervisningserfaring og bred erfaring fra APV-arbejdet i mange forskelligartede virksomheder og brancher.

### Hvorfor udarbejde en ArbejdsPladsVurdering (APV):

APV'en er ikke bare en forpligtigelse, som virksomheden har i forhold til arbejdsmiljølovgivningen. APV'en er et værktøj, som klinikken kan bruge til at sætte sit arbejde med arbejdsmiljøet i system, og som kan bidrage til et godt arbejdsmiljø.

Man behøver ikke nødvendigvis at få grå hår i hovedet af APV arbejdet. Nogle gange kan konsulentassistance mindske de grå hår og spare flere timers arbejde. Vi hjælper med en eventuel problemstilling efter jeres behov.

### Kursus tid og sted:

Kan foregå i virksomheden eller i eksterne lokaler - når det passer dig.

### Pris:

Ring og hør nærmere

### Udbytte:

Med APV-mappen overholder du lovens krav og du får styr på:

- APV
- Kortlægningen
- Vurdering og prioritering
- Handlingsplaner med risikovurdering og økonomi
- Opfølgning
- Next Step i virksomheden

### Kontakt:

Du er altid velkommen til at kontakte os og få en uforpligtende dialog om netop din virksomheds behov.

**Ken Kürstein**  
Virksomhedskonsulent  
Mobil 20 20 92 12  
kk@dentalconsult.dk  
www.dc-consult.dk  
www.linkedin.com/in/kenkurstein

## Det gode arbejdsmiljø kan medføre:

- Færre omkostninger som følge af ulykker og erhvervsbetingede lidelser.
- Mindre sygefravær.
- Mindre udskiftning blandt medarbejderne.
- Øget arbejdsglæde, motivation og større serviceniveau overfor kunderne.

## De 5 trin til tango:

### 1. TRIN

Kontakt os pr. mail eller på telefon 20 20 92 12, så vi sammen kan starte jeres kursusproces op.

### 2. TRIN

Efter bestilling modtager du en mail indeholdende en udgave til brug ved "fysisk" udfyldning. Har du bestilt flere APV'ere i samme omgang, vil alle være at finde i den fremsendte/modtagne mail.

### 3. TRIN

De modtagne APV-skemaer distribueres ud til medarbejderne i virksomheden.

### 4. TRIN

Medarbejderne udfylder skemaerne og data opsamles af os. I tilfælde hvor udfyldelsen er sket via "fysiske" udgaver, skal de indsamlede, nu udfyldte, skemaer scannes, og sendes til vores mail support@DentalConsult.dk

### 5. TRIN

Når DC-Consult har registreret alle indkomne besvarelser, genererer vi en rapport, som sendes til dig via mail.

Du vil sammen med den fremsendte rapport også modtage en faktura for udført arbejde.

## En APV består typisk af 4 faser:

### 1. Kortlægning af arbejdsmiljøet i virksomheden via en rundspørge blandt de ansatte

Undersøgelsen sætter fokus på:

- Fysiske forhold.
- Psykiske forhold.
- Kemiske og biologiske forhold.
- Risiko for ulykker.

### 2. Vurdering og beskrivelse af arbejdsmiljøforholdene (rapportering) - dette sker ud fra kortlægningen

Her tager vi udgangspunkt i den kortlægning vi har gennemført via rundspørgen blandt de ansatte.

### 3. Prioritering af indsatsområderne og en handlingsplan

Vi udarbejder, sammen med jer, en handlingsplan for de områder, der skal være fokus på. Handlingsplanen er ment som et redskab til at opretholde det gode arbejdsmiljø i virksomheden fremover.

### 4. Opfølgning - "har de tiltag vi har gjort forbedret arbejdsmiljøforholdene i vores virksomhed?"

Vi ønsker at følge op på jeres arbejdsmiljøforhold efter noget tid, og aftaler med jer, hvornår I synes det kunne være relevant at gøre dette.

På opfølgningsmødet vil vi have fokus på:

- Hvordan er det gået efter kurset.
- Har handlingsplanen haft en effekt.
- Bør der ændres/tilrettes på handlingsplanen.

APV kan optimere APV-arbejdet, så der opnås et optimalt udbytte af både arbejdsindsats og investering fra start.

## APV-kursus for virksomhedsejere eller APV ansvarlige

Detaljeret gennemgang for virksomhedsejere eller stedfortrædere af APV i funktioner og faciliteter med oprettelse af vurderingssæt, tjeklister, import, oprettelse af arbejdsmiljøorganisation og styring af arbejdsmiljøroller og meget mere.

Varighed: 3 timer kl. 12.00 - 15.00 aftales nærmere, Max. 15 deltagere.

## APV-kursus for virksomhedsejere eller APV ansvarlige, Online

Kort overordnet gennemgang for virksomhedsejere eller APVansvarlige af lovgivningen og APV processen og mulighederne i APV, samt konkret gennemgang af muligheder og funktioner. Der kan eventuelt medbringes bærbare PC'ere, så kursusdeltagerne kan prøve at oprette rapporter, udfylde en APV m.m.

Varighed: halvdagskursus ca. 3 timer pr. hold. Der kan afholdes kurser formiddag og/eller eftermiddag med ca. 6 - 10 deltagere pr. hold.

## APV, Konsulentassistance:

Strukturering, igangsætning, opfølgning og opdatering af materiale til virksomhedens APV-mappe.

Det du modtager, efter data er bearbejdet, er en fyldestgørende rapport over virksomhedens arbejdsmiljøforhold. Ud fra rapporten, vil du hurtigt kunne danne dig et billede af "tilstanden" på din klinik og være godt klædt på ved udarbejdelsen af den endelige handlingsplan.

For at lette processen, i selve arbejdet med handlingsplaner, vil der sidst i rapporten være en handlingsplansskabelon, som I blot skal lægge sidste hånd på.

## Du får en rapport, som indeholder:

1. En samlet redegørelse, der viser tilstanden i virksomheden
2. Grafiske illustrationer over hver hovedindsatsområde (giver hurtigt overblik over problemområderne).
3. Grafiske illustrationer over konkrete tiltag til løsning af indsatsområderne. Med svarfordeling på de enkelte spørgsmål (går mere i dybden og udpeger specifikke problemområder)
4. En oversigt over de fundne indsatsområder/problemområder, ud fra antal besvarelser.
5. En skabelon til brug ved udførelsen/færdiggørelsen af handlingsplanen.

## Teambuilding

### Hvorfor anvende Anerkendende Team Building i din virksomhed?

- For at styrke virksomhedens interne relationer.
- For at udrydde misforståelser.
- For at opnå bedre kendskab til kollegerne.
- For at se kollegaerne i uvante rammer.

'Anerkendende Team building' handler om at styrke dine relationer med dine ansatte i virksomheden.

Dette gøres for at øge eller genskabe tilliden mellem dig og dine ansatte på alle niveauer samt på tværs af faggrænserne. Der kan være tale om kulturelle misforståelser, som kan opløses ved at anvende Anerkendende Team building.

Vi bringer dig og dine ansatte ud af jeres "Comfort Zone" og ud i en ukendt ramme i den grad, I selv ønsker. Målet er at give jer mulighed for at skabe nye og opdaterede sociale relationer, som vil gavne virksomheden på den korte og lange bane.

Kurset skaber et brud på hverdagen, som vil give ny fælles inspiration og ikke mindst ny viden samt tillid til kollegaerne imellem i virksomheden. Dette vil resultere i, at virksomhedens medarbejdere rykker tættere sammen mod det fælles mål – nemlig at drive verdens bedste virksomhed.

Derfor skal du og din virksomhed bruge tid på Anerkendende Team building.

### Underviser

Vi har eksterne konsulenter, som vi tilkalder.

#### **Ken Kürstein, virksomhedskonsulent og -coach**

Ken Kürstein har en baggrund i bankverdenen og har i mange år været med i projekter for Slagelse Kommune.

Han er trådt ind i klinikmæglerbranchen med firmaet Dental Consult, og har derigennem været forhandler, rådgiver og konsulent ved en del klinikhandler.

#### **Kursus tid og sted:**

Kan foregå på Kragerup Gods, i virksomheden eller i eksterne lokaler. Tidspunkt aftales i sammenråd.

#### **Pris:**

Ring og hør nærmere

#### **Udbytte:**

- Styrke virksomhedens interne relationer
- Bedre kendskab til kollegaerne
- Større forståelse for hinanden
- Opleve kollegaerne i uvante rammer
- Udrydde eventuelle misforståelser

#### **Kontakt:**

Du er altid velkommen til at kontakte os og få en uforpligtende dialog om netop din virksomheds behov.

#### **Ken Kürstein**

Virksomhedskonsulent

Mobil 20 20 92 12

kk@dentalconsult.dk

www.dc-consult.dk

www.linkedin.com/in/kenkurstein

kenkurstein

## Hvornår er der behov for Anerkendende Team Building i din virksomhed?

Anerkendende Team Building kan være relevant og givtigt i lige så mange situationer, som der findes forskellige tandsæt. Men det er helt grundlæggende, at du ønsker at give en fælles oplevelse til alle dine ansatte.

Den mest oplagte indgangsvinkel kan være at bruge Anerkendende Team Building, når samarbejdskurven går nedad fx. ved grupperinger eller knas på kommunikationen.

Tilsvarende kan Anerkendende Team Building også bruges, når det går godt, for at sikre at den positive udvikling fortsætter og ikke mindst for at udvikle dine ansatte yderligere.

Resultatet uanset baggrunden vil være, at den fælles oplevelse vil være med til at ryste de ansatte tættere sammen, og få alle til at trække mod det fælles mål.

## Kursusramme og form:

Kurserne udbydes helt individuelt, fra det "ufarlige indendørs snik snak" og til det langt mere "farlige uden-dørs fysiske kursus", hvor man kan blive udfordret på sine basale behov - fx søvn og mad.

Dette aftales med dig og afstemmes efter dine ønsker og i forhold til virksomhedens ansatte.

Selve rammerne planlægges ligeså i samråd med dig og din virksomhed, så vi rammer dine forventninger

og præferencer.

Rammen kunne være Kragerup Gods ved Dianalund på Sjælland, i eksterne lokaler eller på klinikken.

Kursusformen er anvendelsesorienteret med et program, der kræver aktiv deltagelse af alle deltagerne.

Der veksles mellem korte input fra konsulenterne og øvelser, som deltagerne skal udføre i fællesskab med kollegaerne.

Øvelserne er praktisk orienteret og kræver i høj grad involvering og aktiv deltagelse fra alle deltagere.

## Hvorfor vælge os:

Du og din virksomhed skal vælge DC-Consult til dit Teambuildingskursus, fordi vi har en faglig erfaring, som gør, at vi målretter kurset til din virksomheds aktuelle behov.

Det betyder, at du vil få oplevelser sammen med dine ansatte, hvor din virksomhed og dine ansatte er i centrum.

Vi behandler dine input til kurset med fortrolighed og gensidig respekt.

Et kursus i Anerkendende Team building vil øge servicen over for dine kunder, fordi alle de ansatte vil yde deres bedste frem mod målet om at drive verdens bedste virksomhed.

Derfor skal du prioritere et kursus for dig og dine ansatte i Anerkendende Team Building.

## Kragerup Gods

Kragerup Gods og godsejer Birgitte Dinesen byder jer velkommen.

Godsets historie går helt tilbage til 1327, og har altid være drevet som landbrug med dyrebesætninger og skov. Birgitte Dinesen er 8. generation på Kragerup Gods, og hun har drevet godset siden 1986. I 1998 startede hun hotel på godset med 6 værelser - i dag er der hele 50 dobbeltværelser. Derudover er der konference- og festlokaler, og der foregår mange events og traditionsbundne arrangementer.

Nyd kaffen, maden og hinanden i Birgittes stuer, og føl dig som en del af huset.



## Konflikthåndtering

Lær at arbejde med konflikter på et anerkendende og systematisk grundlag.

Konflikter og uoverensstemmelser er begge en naturlig og ømtålelig del af virksomhedens hverdagsliv. Udfordringen er at få dem løst på en god og konstruktiv måde. Dette bliver du i stand til på dette kursus i konflikt-håndtering, som strækker sig over 4 kursusdage. Udbyttet vil være, at du og dine ansatte lærer at skabe konstruktive handlemuligheder og ikke mindst en større forståelse for, de nuværende og fremtidige konflikter i din virksomhed.

### Det skal ske gennem:

- Den anerkendende og værdisættende tilgang til konflikt-håndtering.
- En systemisk forståelse af konflikter og opløsning af disse.
- Sprogets betydning for konflikt-håndtering.
- Det energifyldte potentiale – hvordan udnyttes det?
- Konflikter fra medarbejderperspektivet.
- Konflikter fra ledelsesperspektivet.

### Hvem er målgruppen:

Kurset er målrettet virksomhedsejere og ansatte, der alle er indstillet på at indgå i et konstruktivt og anerkendende forløb med fokus på, hvordan konflikter og uoverensstemmelser løses og forebygges med fokus på respekt for alle. Undervisningsformen er involverende for deltagerne, og vi tager meget gerne udgangspunkt i jeres aktuelle konflikter.

### Hvem skal undervise:

Eva Biehe er erhvervspsykolog og en erfaren underviser, procesguide og supervisor.

Virksomhedskonsulent og -coach Ken Kürstein vil være til stede som medunderviser og understøtter.

### Kursus tid og sted:

Kan foregå i virksomheden eller i eksterne lokaler - når det passer dig/jer.

### Pris:

Ring og hør nærmere

### Udbytte:

- Større forståelse og håndtering af konflikter
- Sprogets betydning når konflikten opstår
- Værktøjer til at løse konflikten

### Kontakt:

Du er altid velkommen til at kontakte os og få en uforpligtende dialog om netop din virksomheds behov.

### Ken Kürstein

Virksomhedskonsulent

Mobil 20 20 92 12

kk@dentalconsult.dk

www.dc-consult.dk

www.linkedin.com/in/

kenkurstein



## Konfliktløsning

- At arbejde med konflikter på et anerkendende og systemisk grundlag.

Konflikter og uoverensstemmelser er en naturlig del af klinikens hverdag - såvel som i privatlivet for den sags skyld.

Udfordringen er at få dem løst på en god og konstruktiv måde. Det bliver du i stand til på dette 2x2 dages kursus.

Vi kommer ind på områder som konflikthistorier, "vanskelige samtaler", mediation som tilgang til konflikter, "en tredje vej" til konflikter samt en udvidet forståelse af kommunikationens rolle i forhold til den måde, vi tænker og taler om konflikter på. Vi ser på forskellige mulige tilgange til konfliktopløsning, og kommer ind på både individniveau, gruppeniveau og virksomhedsniveau.

## Målgruppe

Som tidligere nævnt er kurset målrettet virksomheds-ejere og ansatte, der alle er indstillet på at indgå i et konstruktivt og anerkendende forløb med fokus på, hvordan konflikter og uoverensstemmelser løses og forebygges med fokus på respekt for alle. Undervisningsformen er involverende for deltagerne, og vi tager meget gerne udgangspunkt i jeres aktuelle konflikter.

## Udbytte

På kurset vil du komme til at beskæftige dig med spørgsmål som:

### • Hvordan kan vi forstå konflikter?

Konflikter er ofte viklet ind i forskellige opfattelser af situationer og begivenheder. Vi arbejder med redskaber til at klargøre opfattelser - den værdsættende og anerkendende tilgang til at håndtere konflikten.

### • Hvordan kan vi arbejde med - og rundt om konflikter?

Når konflikter har udviklet sig, så det påvirker opgaveløsning og arbejdsmiljø, er det vigtigt at sætte ind med kommunikation, der bryder mønstret. Vi arbejder med redskaber til at bryde fastlåste mønstre - en systematisk forståelse og opløsning af konflikten.

### • Hvilken betydning har kultur og relationer for konflikter?

I organisationer udvikler der sig særlige sprogspil, som danner udgangspunkt for, hvordan vi kan tale eller ikke tale om uenigheder. Vi arbejder med den kulturelle betydning for at forebygge konflikter.

### • Hvilken betydning har vores brug af sproget for, hvordan vi opfatter konflikter?

En afgørende pointe i systemisk og anerkendende tilgang er vores bevidsthed om sproget og dets virkemidler i konfliktløsning.

## Derudover vil vi berøre:

- Bidrag fra narrativ teori og metode til opløsning af konflikter.
- Det energifyldte potentiale, der kan være i konflikter.
- Konflikter set fra leder- og medarbejderperspektiver samt muligheder for at agere.

## Indhold

Kurset består af to moduler af hver to dages varighed. Der er forberedelse i virksomheden før modul 1 og en mindre hjemmeopgave, hvor kursisterne afprøver et eller flere redskaber i praksis.

De to første dage arbejder vi med de grundlæggende teoretiske tilgange til konfliktbegrebet, og vi træner metoder til at forebygge konflikter via kommunikation og sproglig opmærksomhed.

Vi sætter ligeledes fokus på, hvordan man håndterer konflikter, når de har udviklet sig til et uhensigtsmæssigt niveau.

På sidste modul samler vi op på læring og giver flere teoretiske og metodiske vinkler, som kan anvendes konstruktivt på arbejdspladsen.

Vi skaber et undervisningsforløb, som inden for den beskrevne ramme involverer deltagerne undervejs i vægtningen af de enkelte elementer. Det er vores intention, at hver enkelt deltager får mulighed for at inddrage egen praksis og på den måde får mest muligt udbytte af forløbet.

### Dag 1

- Egne erfaringer med konflikter – hvad har skabt dit mindset?
- Konflikttyper – hvad bliver vi hyppigt uenige om?
- Kan du få det sagt? Træning i korrigerende feedback.
- Konfliktens anatomi – fra sten i skoen til velvoksen konflikt.
- Hvad optrapper, og hvad nedtrapper konflikten?
- Når følelserne kidnapper fornuften - hvad sker der i hjernen?
- Alle har deres gode grunde – det gælder om at få øje på dem.
- Vær personlig i din kommunikation – og bliv på egen boldbane.

### Dag 2

- Stikker du hovedet i busken? - Kend dit eget konfliktmønster.
- Hvilken rolle tager du på dig? - Forskellige positioner i konflikten.
- Konfliktåndtering i praksis – reparer relationen først.
- At tale de gode intentioner frem – brug din spørgeteknik.
- Kast anker - få styr på dig selv, inden du konfronterer andre.
- Modstand mod forandring – forstå den og håndter den.
- Løs konflikterne i tide – vær anerkendende og ligefrem.

### Kursets underviser:

Eva Biehe er erhvervspsykolog og en erfaren underviser, procesguide og supervisor. Hun er ekspert i arbejdslivets psykologi og arbejder fortrinsvist med konfliktåndtering, lederudvikling og personlig udvikling. Hun har gennem mange år arbejdet både som intern og ekstern konsulent i både offentlige og private organisationer. Omdrejningspunktet for Evas undervisning er altid mødet mellem praktiske erfaringer, relevante, anvendelige teorier og metoder. Hun bygger sin viden på egne og teoretiske erfaringer.

Ken Kürstein er virksomhedskonsulent og -coach, og driver til daglig firmaerne DC-Consult og Dental Consult. Her bistår han ved køb og salg af virksomheder.

Ken Kürstein har en økonomisk baggrund og har tidligere været ansat i bankverdenen.

## Er virksomheden en hønsesgård?

Brug for praktiske styringsredskaber og fælles motivationsfaktorer?

### Kurset besvarer og omfatter:

- Er jeres virksomhed en hønsesgård - er der for meget "snik-snak"?
- Hvordan får vi den gode stemning tilbage i virksomheden?
- Brugbare redskaber til en bedre takt og tone.
- Få skeletterne ud af skabet.
- Få talt om det vi siger om hinanden, og ikke som vi burde - til hinanden.

### Kursusforløb:

Vi er alle som personer meget forskellige - og det skal vi have lov til. Men vi skal også fungere sammen i hverdagen, og agere som samlet team overfor kunderne. Vi bør ikke blive tynget af små bemærkninger eller andet snik-snak.

Derfor vil vi stille skarpt på hverdagens små gnidninger, og samtidig prøve at udrydde nogen af dem.

Vi tager gerne udgangspunkt i situationer fra jeres egen virksomhed, hvis I ønsker det.

Det kan være svært for nogen at indstille sig på, enten selv at blive udstillet, eller at udstille sine kollegaer.

Dertil må vi blot sige, "ja" det er meget svært, og "ja" det gør ondt at tale frit.

Men måske derfor skal vi netop tænke ud af boksen, for det kan jo være, at der er problemer derhjemme, der også gør ondt, men som man prøver at holde væk fra kollegaerne.

Vi har respekt for forskelligheden, og vores fokus er, at give jer og jeres virksomhed den gode stemning og det gode team tilbage.

### Kursus tid og sted:

Kan foregå i virksomheden eller i eksterne lokaler - når det passer dig/jer.

### Pris:

Ring og hør nærmere

### Udbytte:

- Få fokus op den brugbare "snik-snak"
- Få den gode stemning tilbage i virksomheden
- Bruge de redskaber i får til at skabe god takt og tone i virksomheden

### Kontakt:

Du er altid velkommen til at kontakte os og få en uforpligtende dialog om netop din virksomheds behov.

**Ken Kürstein**  
Virksomhedskonsulent  
Mobil 20 20 92 12  
kk@dentalconsult.dk  
www.dc-consult.dk  
www.linkedin.com/in/kenkurstein

## Hvorfor er der aldrig ro i hønsegården

Hvad er det lige, der sker på arbejdspladser med en stor andel kvinder?

Kurset tager udgangspunkt i de metoder, der er udviklet til at skabe og øge trivsel på arbejdspladser med en stor andel kvinder.

Har du derfor brug for et kort kursus sammen med dine medarbejdere, hvor I opnår fælles motivation for virksomhedens arbejde gennem et fælles sprog? Så brug 3 timer til at prøve at forstå hønsegården, og ikke mindst hvordan du som virksomhedsejer kan genvinde kontrollen og bruge "snik-snak" delen konstruktivt. Husk der skal være balance - der må ikke gå for meget hønsegård i den!

## Konkrete og brugbare redskaber

Kvinder har særlige kompetencer, og de kan blive brugt konstruktivt.

Hvis du derfor som leder får lært at bruge deres kompetencer, og ikke mindst bliver bevidst om den særlige kultur, der præger arbejdspladser domineret af kvinder, så opnår du en kultur, som skaber trivsel og god arbejdskultur for alle.

Der skal arbejdes med at styrke den sociale kultur, konflikthåndtering og det fælles sprog for din virksomhed.

Dette gør vi gennem korte oplæg, øvelser og de aktuelle udfordringer, I skal have løst.

## Hvordan forløber kurset:

Der er tale om et interaktivt og internt kursus for jeres virksomhed, som er tilpasset jeres aktuelle udfordringer.

Udfordringen kunne være, at de demokratiske beslutninger aldrig overholdes, men i stedet for ender i

"snik-snak".

Kurset forløber som en coaching af din virksomhed, hvor både ledere og medarbejdere er samlet om forløbet.

I skal være klar på humoristiske indslag med mening, der tager fat på udfordringerne med formålet at skabe en grundlæggende "snik-snak" kultur for din virksomhed.

Når medarbejderne trives og vores behov opfyldes, er vi alle langt bedre til at tage rette beslutninger, forstå og lære, samt at være kreative.

Derfor er det værd at bruge tid på at lære, men også at drage god nytte af hønsegården og dens kompetencer.

## Hvorfor skal du vælge os?

DC-Consult har en målrettet erfaring som konsulenter. Det betyder, at vi kan give vores kunder en professionel og målrettet effektiv service.

Vi evner at sætte din virksomhed og dine medarbejdere i centrum – så resultaterne matcher netop dine målsætninger med kurset.

selvom der er stor forskel på mænd og kvinder, er det essentielt, at din virksomhed består af folk fra begge køn. Lad os hjælpe dig med at skabe balancen, så du får det bedste fra begge køn.

## Ris og Ros-spillet

Hvor godt kender I hinanden i virksomheden?  
Ved du, hvem dine kollegaer er?  
Kender du dine egne svagheder og styrker?

### Formålet med dette spil er

- At lære hinanden bedre at kende.
- At lære dig selv bedre at kende.
- Hvordan oplever du de andre - og de dig?
- Ht få sat fokus på styrker og svagheder hos den enkelte.
- Øvelse i at give og modtage positiv og negativ feedback.

"Ris og Ros" kan spilles af virksomhedsejere og ansatte, men kan også bruges i privat regi.

Det er en øjenåbner for, hvordan vi reagerer i de forskellige situationer overfor hinanden og hvorfor.

Spillets forløb og udbytte afhænger af graden af kendskabet til hinanden og ikke mindst tilliden til hinanden.  
Spillet belyser de positive og negative sider feedback kan have. Hvad, og hvordan, opfatter du?

Spillet består af 140 kort med hver sine menneskelige kvalikationer. 70 af kortene rummer ord for de stærke sider og de øvrige 70 kort rummer ord for de svage sider.  
Spillet kan spilles på 3 forskellige måder - vi finder den metode der giver det bedste udbytte for jeres virksomhed.

Kurset varer 3 timer eller mere.

### Kursus tid og sted:

Kan foregå i virksomheden eller i eksterne lokaler - når det passer dig/jer.

### Pris:

Ring og hør nærmere

### Udbytte:

Få bedre kendskab til:

- Virksomhedsejeren
- Kollegaerne
- De ansatte
- Sig selv

### Kontakt:

Du er altid velkommen til at kontakte os og få en uforpligtende dialog om netop din virksomheds behov.

### Ken Kürstein

Virksomhedskonsulent

Mobil 20 20 92 12

kk@dentalconsult.dk

www.dc-consult.dk

www.linkedin.com/in/

kenkurstein

## Værdispillet

### Lad os lægge værdierne på bordet!

Spillet har til formål at skabe dialog om værdierne i virksomheden.

Det er også hensigten med spillet, at I som team i virksomheden når til en fælles enighed om hvilke værdier, I finder, er de vigtigste.

Spillet er tænkt som en del af en værdiproces.

### Spil op til samarbejde med Værdispillet

- Hvilke værdier er vigtige i jeres virksomhed?
- Hvilke værdier er vigtige for den enkelte ansatte?
- Hvilke normer ønsker I at have i virksomheden?

Værdispillet indeholder 140 kort og spilles med de ønsker og behov I har.

Spilleguide indeholder 4 forskellige metoder, og vi finder den metode, der giver det bedste udbytte for jeres virksomhed.

En værdi er det, som I finder vigtigt at fremhæve og er samtidig det, der styrer jeres handlinger.

### Underviser

Kurset afholdes i virksomheden eller i eksterne lokaler af virksomhedskonsulent og -coach Ken Kürstein.

### Kursus tid og sted:

Kan foregå i virksomheden eller i eksterne lokaler - når det passer jer.

### Pris:

Ring og hør nærmere

### Udbytte:

- Fremhæve de værdier der er vigtige i jeres virksomhed
- Få en god dialog om værdierne i virksomheden
- At styrke jeres team

### Kontakt:

Du er altid velkommen til at kontakte os og få en uforpligtende dialog om netop din virksomheds behov.

**Ken Kürstein**  
**Virksomhedskonsulent**  
Mobil 20 20 92 12  
kk@dentalconsult.dk  
www.dc-consult.dk  
www.linkedin.com/in/kenkurstein