

## **LADEGAARD Norge AS**

### **Bedriftsrådgivning og organisasjonsutvikling**

LADEGAARD hjelper din bedrift til å skape bedre resultater og utvikle medarbeidere innen salg, service og ledelse.

LADEGAARD leverer utviklingsprosesser innen fagene salg, service og ledelse med bakgrunn i Blended Learning metoden.

Produkter og tjenester som innlemmes i avtalen:

#### 1. Markedskommunikasjon & Kandidatformidling

For å lykkes med formidling så vet vi at vi må ha nok aktivitet, god kvalitet på samtalen med arbeidsgiver og fokus mot de riktige bedriftene. Møter vi målene våre i dag? Vet vi hva det er som gjør at bedriftene sier ja? Klarer vi å være bevisst våre handlinger og vår kommunikasjon i møte med bedriftene? Dette kurset istandsetter deltakerne til å utføre formidling på et profesjonelt nivå, og gir kunnskapene som skal til for å lykkes med formidling i hverdagen.

#### 2. Lederutviklingsprosesser med Nøkkelen til god ledelse

I ledelse finnes det ikke noen enkle svar. I to like situasjoner kreves det kanskje to helt forskjellige lederstiler, avhengig av hvem man skal lede. Det er grunnen til at en leder aldri blir helt utlært, men alltid er på vei mot økt kunnskap og innsikt.

Nøkkelen til god ledelse benyttes ofte i kombinasjon med Nøkkelen til det gode Salg eller Nøkkelen til god Service, men er like god alene dersom faget kun skal være ledelse.

#### 3. Serviceutviklingsprosesser med Nøkkelen til god service

Målgruppe: Kurset er for alle som jobber med, eller skal jobbe med service i virksomhetene.

Kundeservice og kundebehandling er fagene hvor kultur og holdninger ofte er mer avgjørende en teoretisk kunnskap. Vi snakker om servicekultur i virksomheter, og om ansatte som er serviceminded.

Nøkkelen til god service benyttes ofte i kombinasjon med Nøkkelen til det gode salg eller Nøkkelen til god ledelse, men er like god alene dersom faget kun skal være service.

#### 4. Salgsutviklingsprosesser med Nøkkelen til det gode salg

Målgruppe: Kurset er for alle som jobber med, eller skal jobbe med salg i virksomhetene.

Når vi ser gamle norske filmer eller 25 år gamle TV-klipp med intervjuer, undrer vi oss over den merkelige måten de snakket og kommuniserte på.

Samtalen og kommunikasjonen har gjennomgått store forandringer, og dialogen mellom mennesker er blitt mer avslappet og lyttende. Derfor vil vi helst erklære den tradisjonelle salgsteknikken for død og begravet. Salg er et møte mellom to mennesker hvor begge skal være vinnere.

Nøkkelen til det gode salg benyttes ofte i kombinasjon med Nøkkelen til god service eller Nøkkelen til god ledelse, men er like god alene dersom faget kun skal være salg.

#### 5. Mentoring & Coaching

Coaching er en forandringsprosess som handler om utvikling og suksess. Det er en prosess som forbedrer prestasjonen og utvikler potensialet. Coaching er en guidet prosess som utløser ressurser og potensial og sikrer fremgang slik at klienten oppnår klarhet i hvem de er, hva de gjør, hvor de skal og hvorfor de gjør det.

Når vi parer dette med Mentoring innenfor et område vi besitter spisskompetanse har vi et produkt som gir meget gode resultater.

#### 6. Organisasjonsanalyse

Noen ganger har vi alle behov for å ta en gjennomgang av organisasjonens rutiner og prosesser. Med en organisasjonsanalyse fra LADEGAARD får man en objektiv vurdering av organisasjonen basert på god forretningsskikk, gjeldende mål og strategier, samt prinsippene i LEAN filosofien.

Vi gjennomfører blant annet intervjuer med ledelse og ansatte, ser på nøkkeltall og organisering. Organisasjonsanalysen spisses gjerne mot et bestemt tema i forkant av en utviklingsprosess, men også på et generelt grunnlag slik at man er sikker på at man i fremtiden er organisert på en slik måte at mål og strategier kan gjennomføres etter planen.

#### 7. Strategiprosesser

Flere og flere virksomheter benytter seg av ekstern assistanse til å lede strategiutviklingsprosesser. LADEGAARD har en rekke samarbeidspartnere som har benyttet våre tjenester i forbindelse med sine strategiprosesser.

Vi hjelper bedriftene med å bruke tiden riktig, legge gode og klare strategier, og påser at disse samsvarer med målene som styret har satt.

Det viktig at ansvaret for gjennomføring av strategiene er tildelt de riktige rollene i organisasjonen. Vi benytter derfor anerkjente metoder og verktøy i prosessene, og påser at strategien er beskrevet på en slik måte at de utførende ledd i organisasjonen forstår sin rolle i det store bildet.

#### 8. Analyseverktøy for adferd, gruppekultur og 360 vurdering av ledere

DiSC er i dag verdens mest brukte og anerkjente verktøy for å forstå egen og andres adferd. LADEGAARD leverer analyser for adferd hos enkeltpersoner, gruppekultur og 360 analyser av ledere ved bruk av DiSC.

Vi benytter denne innsikten til å bli bedre ledere, sette sammen bedre team, og til å lære oss hvordan vi kan tilpasse vår egen adferd i kommunikasjon med andre for å oppnå bedre kommunikasjon, samt unngå misforståelser.

#### 9. Foredrag

Våre rådgivere har en tung og variert bakgrunn fra næringslivet, og setter opp foredrag innen de fleste temaer innen fagene ledelse, salg, service og glede.

Om man enten vil lære å bli en daglig gleder, øke kompetansen innen et fagområde, eller bare ha et morsomt og lærerikt innlegg på en firmasammenkomst så har LADEGAARD foredragsholdere som passer for de fleste anledninger.