



Outfitter Kompagniet

- Teambuilding & kick off
- Kommunikations-træning
- Stresshåndtering
- Holistisk ledelse
- Meditationstræning
- Events - firma & familie
- Erhvervs clairvoyance
- Mediation/Konfliktmægling

"Den Røde Tråd" skridt for skridt:

Outfitter Kompagniet er en af Mærskes eksterne leverandører i deres lederudviklingsprogram MAESTRO (Maersk advanced education scheme for training of officers). Vi er i den forbindelse blevet inspireret af tyskeren Michael Fuchs, som er tovholder på Maestro-uddannelsen sammen med Mærskes HR afdeling og arbejder ud fra ideen om the red thread – den røde tråd.

Du kan finde yderligere info om Michael Fuchs og hans virksomhed på hjemmesiden www.54succes.com.

Outfitter Kompagniet er også meget inspireret af bogen "Læring med Bundlinjeeffekt" skrevet af Finn van Hauen og Mette Denager. I bogen påviser de hvordan der skabes en synlig positiv effekt på bundlinjen. Bogen er udgivet på Børsen forlag.

Kurset skal omsættes til bundlinjeeffekt.

Bundlinjeeffekt skal forstås i bred forstand. Ikke bare økonomisk. Bundlinjen er det mål som organisationen har sat sig for at præstere.

Det kan være bedre trivsel, større viden om hinandens ressourcer, bedre kommunikation imellem medarbejderne, bedre udnyttelse af den enkeltes kompetencer, etc.

Når en organisation sender medarbejderne på kursus, bør det være et mål, at kurset med stor sikkerhed giver en effekt på bundlinjen. Ellers kan deltagerne lige så godt gå ud og Bowle, drikke noget fadøl og spise en rød bøf.

Følg den røde tråd – det gir´ høj effekt af din investering.

Hvis du vil sikre at dine medarbejdere får glæde af de kurser de skal gennemføre, anbefaler vi at du følger vores model: **"Den røde tråd"**

Modellen sikrer et stærkt engagement hos kursusdeltagerne, og kræver at de inddrages fra første skridt tages hos HR-afdelingen, personalechefen, afdelingslederen, etc. og til det tillærte er implementeret i teamet.

Uden engagement fra den enkelte kursusdeltager, er der en stor risiko for at spille mange penge på selv det bedste kursusforløb.

Sådan får du optimalt udbytte af et Teambuilding kursus.

Step 1: Formålet med kurset.

Når virksomheden overvejer at købe et kursus til deres medarbejdere, er det vigtigt at være fuldt bevidst om hvad formålet med kurset er. Jo mere konkret du er mht. til beskrivelse af den ønskede effekt, jo mere kan du være sikker på at du får "varen" leveret af den virksomhed, der skal stå for kursusgennemførelsen.

Hvis medarbejderne eks. er dårlige til at udnytte alle de menneskelige ressourcer fordi enkelte medarbejdere er for dominerende og ikke giver plads til at alle ideer kommer i spil, så er det vigtigt at kurset har et indhold, som arbejder med disse problematikker.

Det kræver med andre ord seriøse overvejelser fra planlæggerens side før de investerer i et kursusforløb.

Step 2: Informer alle deltagerne i god tid før kurset.

Sørg for straks at informere de medarbejdere som skal deltage på kurset. Lav **ALDRIG** et kursus med hemmeligt indhold eller destination. Giv alle informationer om kurset videre, så hver medarbejder kan bruge energien på at se frem til et kursus, frem for at gå og frygte for hvad han/hun mon skal udsættes for undervejs.

Medlem af:  Brancheforeningen for Teambuilding og Ledertræning & Foreningen for Mediation og Konfliktløsning

Outfitter Kompagniet A/S • Gjorslevvej 20A • 4660 Store Heddinge • Telefon: 56 52 13 11
E-mail: info@outfitterkompagniet.dk • Web: www.outfitterkompagniet.dk • CVR: 30 69 52 75



Step 3: Tryghed er nøgleordet.

For deltagerne i et teambuildingkursus betyder tryghed forskellen imellem succes og fiasko. Informer om indholdet – skal deltagerne være udendørs, hvilke aktiviteter skal der foregå, det er ok at sige fra, hvor kurset foregår, om man skal sove primitivt eller på enkeltværelse, er der bademuligheder osv. osv.

Den som arrangerer kurset skal skabe den tryghed, der er så vigtig for at kurset bliver en succes hos alle.

Under kursusgennemførelsen er det naturligvis kursusudbyderen der er ansvarlig, men indsatsen er altid afhængig af deltagernes engagement og naturligvis at udbyderen har en specifik viden om hvilke områder der skal fokuseres på undervejs.

Step 4: Vælg en professionel kursusudbyder.

Der findes mange hundrede virksomheder i Danmark, som reklamerer med teambuildingkurser.

Af disse er der KUN ca. 20, som er organiserede i den eneste brancheforening, oprettet af de største udbydere på markedet specifikt med det formål at samle de professionelle kursusudbydere under samme hat.

Foreningen hedder WWW.BFTL.DK, Brancheforeningen for Teambuilding & Ledertræning. Den er organiseret under Dansk Erhverv. Medlemskabet af BFTL kræver, at den enkelte medlemsvirksomhed bl.a. skal kunne dokumentere deres forsikringsforhold i forhold til kursUSDeltagerne, samt at de skal leve op til høje etiske regler og standarder, bl.a. Europæiske Psykologers etiske regler.

Step 5: Efter kurset begynder læringen.

Når kurset er gennemført, skal det lærte implementeres. Det kræver fortsat fokus fra din side. Det kan være en rigtig god ide at lave en aftale med kursusudbyderen om at lave opsamling efter 4-6 ugers forløb. Det er også en mulighed at virksomheden selv sørger for opsamlingen. Spørg evt. kursusudbyderen om værktøjer til dette. Benyt alle personalemøder til at tjekke af hvordan personalegruppen arbejder med emnerne. En grundlæggende antagelse har i mange år været, at læring sker på et kursus, ved læsning af skriftligt materiale eller lignende.

Step 6: Din opbakning sikrer implementeringen.

I dag ved vi at læring skal gentages mange gange, for at det implementeres i dagligdagen. Derfor er det faktisk lederens ansvar at sikre dette. Det kan du som ansvarlig leder, kun ved at bakke op om, at deltagerne får mulighed for at bruge det lærte i dagligdagen efter kurssets gennemførelse.

” Når jeg ved hvad målet er, kan jeg meget bedre forberede mig på at nå derhen”

Held og lykke med din planlægning af jeres teambuildingkursus.

Med venlig hilsen

Villy Eenberg
Adm. Direktør
Outfitter Kompagniet A/S