

KURSER TIL TURISTERHVERVET I NORDJYLLAND

EFTERÅRET 2010

Deltag på et af kurserne og opnå bedre færdigheder i:

Værtskab	Ledelse og virksomhedsudvikling	Markedsføring og kommunikation	IT og weboptimering
<ul style="list-style-type: none">- Det gode værtskab- Førstehjælp	<ul style="list-style-type: none">- Grundlæggende ledelse- Personlige lederkompetencer- Virksomhedsudvikling I & II	<ul style="list-style-type: none">- Markedsføring- Effektiv kommunikation- Sprog og kulturforståelse	<ul style="list-style-type: none">- Web opbygning og vedligeholdelse- Digital billedbehandling- Facebook – dit nye markedsføringsværktøj

Tilmeld dig online på www.visitnordjylland.dk/kurser eller brug tilmeldingsformularen på bagsiden

Kurserne udbydes med støtte fra Den Europæiske Socialfond under projekt 09-0035, Competenceudvikling for nordjysk turisme 2010.

DEN EUROPÆISKE UNION



Den Europæiske Socialfond

Vi investerer i din fremtid

VisitNordjylland.dk 

VisitNordjylland tilbyder i efteråret 2010 en række kursusforløb rettet mod fire forskellige målgrupper:

- Medarbejdere med personlig kundekontakt
- Ledere og virksomhedsejere med nogen erfaring
- Ledere og virksomhedsejere med strategierfaring
- Kursister uden erfaring

Kurserne er også fordelt i fire forskellige faglige temaer, som har hver sin farve i pjecen:

- Værtskab
- Ledelse og virksomhedsudvikling
- Markedsføring og kommunikation
- IT og weboptimering



Deltagelse i kurserne koster som udgangspunkt ikke noget

For at kunne deltage uden deltagerbetaling er der enkelte krav til deltageren, som skal:

- Være arbejdsmæssigt tilknyttet Region Nordjyllands turismebranche eller turismefremmesystemet
- Indgå skriftlig aftale om deltagelse i hele kursusforløbet
- Aflevere dokumentation for timeforbrug
- Aflevere lønoplysninger og personnummer til projektets administration

For ansatte er det ikke muligt at deltage i kurserne i fritiden (Deltageren skal modtage løn eller have anden indkomst under hele kursusforløbet).

Det er muligt at deltage uden deltagerbetaling, fordi kurserne er støttet af EU's socialfond efter indstilling af Vækstforum Nordjylland.

For arbejdsmarkedskurser (AMU-kurser) er der en obligatorisk deltagerbetaling på 116 – 174 kr. pr. dag. Denne deltagerbetaling er finansieret af VisitNordjyllands projektmidler.

Varighed:

Et dagskursus svarer typisk til ca. 7 timer (fra kl. 8.30/9.00 – 15.30/16.00), hertil kommer forberedelse og hjemmearbejde, hvilket giver et gennemsnitligt tidsforbrug på ca. 10 timer/kursusdag.

Sted:

Undervisningsstedet placeres så vidt muligt nær deltagernes arbejdssted og - når det er muligt - inden for den aktuelle destination.

VEU/løntabsgodtgørelse:

Enkelte af kurserne kan være helt eller delvist godkendt som AMU-kurser (se oplysninger i kursusbeskrivelserne).

Når det er tilfældet, og der opnås den nødvendige holdstørelse, vil underviseren sørge for den nødvendige registrering, så virksomheden kan modtage løntabsgodtgørelse for de medarbejdere, der er berettiget til det.

Det fremgår af de enkelte kursusbeskrivelser, om der kan opnås løntabsgodtgørelse, som er op til 752 kr. pr. dag.

Du kan også læse mere om indholdet af de enkelte AMU-kurser på www.amu-adm.dk

Der er mulighed for at søge løntabsgodtgørelse (VEU) efter følgende regler:

- Kursisten må ikke have en uddannelse, der med hensyn til niveau og varighed overstiger en erhvervsuddannelse eller tilsvarende uddannelse – med mindre medarbejderen ikke har brugt uddannelsen de seneste 5 år.
- Kursisten skal have tilknytning til det danske arbejdsmarked. (være beskæftiget på en dansk arbejdsplads)
- Kursisten må ikke være under uddannelse. Dette gælder både fuldtids erhvervsuddannelseselever som studerende, der har et fritidsjob hos virksomheden.
- Ledige skal have ret til dagpenge efter reglerne om arbejdsløshedsforsikring samt til 6 ugers selvvalgt uddannelse.
- For selvstændige erhvervsdrivende gælder, at virksomheden skal være underlagt dansk lovgivning.
- Uddannelsen skal foregå i arbejdstiden. Såfremt kursUSDeltageren får sædvanlig løn i uddannelsesperioden, kan arbejdsgiveren få VEU-godtgørelsen udbetalt.

Kursusoversigt efterår 2010

(Med forbehold for tilstrækkelig tilslutning til det enkelte kursus)

I tilfælde af overbooking på de enkelte kurser, vil vi tilbyde yderligere forløb på alternative datoer.

Kursus nr.	Kursus	Kursusleder	Periode / antal moduler	Side
101	Det Gode Værtskab - Værtsrollen	Bergman Smit Training	23/09-18/11 6 moduler	6
103	Grundlæggende førstehjælp	Dansk Røde Kors	28/10 1 modul	7
110	Grundlæggende ledelse	Effektfuld A/S	15/09-26/10 5 moduler	8
111	Personlige lederkompetencer	Effektfuld A/S	28/10-02/12 5 moduler	9
112	Din virksomheds udvikling – Grund forløb "Strategi I"	Bergman Smit Training	22/09-09/11 5 moduler	10
113	Din virksomheds udvikling – Udvidet forløb "Fra strategi til handling"	Bergman Smit Training	27/09-08/11 4 moduler	11
114	Indtægtsstyring (Revenue Management)	Asnæs & Vangstrup Advice	06/10-26/10 3 moduler	12
115	Personlig effektivitet	Effektfuld A/S	04/10-25/11 4 moduler	13
120	Markedsføring	Tradium Erhverv	27/09-27/10 4 moduler	14
121	Effektiv kommunikation Skriftlig kommunikation & virksomhedens image	Aalborg Handelsskole ell. EUC Nordvest	26/10-16/11 ell. 20/09-28/10 4 moduler	15
122	Sprog og kulturforståelse – publikumsbetjening på engelsk	Aalborg Handelsskole	09/11-07/12 5 moduler	16
123	Sprog og kulturforståelse – publikumsbetjening på tysk	Aalborg Handelsskole	27/09-01/11 5 moduler	17
124	Skriv kort og godt til hjemmesiden	Nordhagen Kommunikation	27/10-17/11 4 moduler	18
130	Praktisk webopbygning og vedligeholdelse af virksomhedens hjemmeside	Aalborg Handelsskole	30/09-04/11 5 moduler	19
131	Behandling af billeder, tekst og grafik til virksomhedens hjemmeside	Aalborg Handelsskole	15/11-16/11 2 moduler	20
132	Facebook – dit nye markedsføringsværktøj	konXion ApS	23/09-10/12 1 modul	21

Øvrigt indhold:

Tilpassede kurser i egen virksomhed.....	side 4
Værtens bedste Nordjylland.....	side 5
Individuel rådgivning og sparring for virksomheder.....	side 22
Tip til din uddannelsesplan – efter- og videreuddannelse for turistbranchen.....	side 24

Spørgsmål vedrørende kursusindhold, oprettelse af hold m.v. til:

Ove Knudsen
e-mail: ove@visitnordjylland.dk
tlf. dir: 96 96 12 04 / 20 30 11 11

eller

Karina Beck
e-mail: karina@visitnordjylland.dk
tlf. dir: 96 96 12 08 / 51 64 93 64

Tilmelding senest d. 3. september 2010

Benyt tilmeldingsformularen på bagsiden eller tilmeld dig online på www.visitnordjylland.dk/kurser, hvor du også kan hente kursuspecen.

Du vil senest den 10. september 2010 modtage oplysning pr. mail om hvilke hold, der oprettes, herunder om der kan tilbydes pladser på andre hold.

Information om mødetid og kursusadresse m.v. udsendes pr. mail umiddelbart inden kursusstart.

Tilpassede kurser i egen virksomhed

Der er mulighed for at afholde kursusforløb, som er tilpasset de særlige forhold, der er gældende for den enkelte organisation. Forløb kan gennemføres i egen virksomhed eller på et eksternt kursussted efter ønske. Nordsøen Oceanarium, Lille Vildmosecenteret, Fårup Sommerland, Skallerup Klit Feriecenter og Jesperhus Resort er eksempler på virksomheder, der tidligere har

gennemført virksomhedstilpassede forløb inden for bl.a. "Det gode værtskab". Det er også muligt for mindre virksomheder, eller en lille gruppe af virksomheder, at afholde et kursus tilpasset egne forhold. Det har Comwell Rebild Bakker, First Slotshotel, Himmerland Golf & Country Club, og Novasol-Dansommer f.eks. gjort.

Værtskab og udvikling på 'Fårupsk'

Af Niels Jørgen Jensen, General Manager, Fårup Sommerland

I Fårup har vi oplevet en rivende udvikling, siden vi for 4 år siden påbegyndte samarbejdet med VisitNordjylland. Vi har formået at lade såvel omsætningen pr. gæst som gæstetilfredsheden og medarbejderengagementet nå nye højder, så det stadigt stigende niveau nu er mere tilfredsstillende end nogensinde før. Det går ganske enkelt strygende på ethvert tænkeligt parameter.

Dermed har vi i Fårup konstitueret os selv som et nationalt pejlemærke, hvad angår den helhedsorienterede serviceoplevelse med gæsten i centrum. Vi anerkender, at der skal noget helt særligt til i dagens oplevelsesindustri for at skille sig positivt ud, og vi arbejder derfor målrettet på at inddrage alle vores Fårup Sommerlændere i denne erkendelse som udgangspunktet for det daglige møde med vores gæster.

Vi tror, det er det, der skal til for at gøre dagen sjov, spændende og indholdsrig for både ansatte og gæster. Og vi er enormt stolte af at kunne byde op mod 80 % af vores medarbejdere velkommen tilbage sæson efter sæson, mens over 1000 håbefulde unge som gamle hvert år forsøger at blive en del af den specielle Fårup-atmosfære. Det ser vi som en imponerende grad af medarbejderloyalitet.

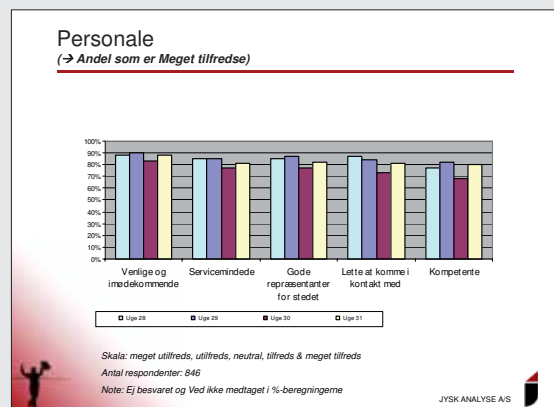
I samarbejde med VisitNordjylland og Meng & Company har vi skabt et undervisningsforløb, der lægger en særlig vægt på de aspekter af servicetræningen, vi opfatter som helt afgørende i interaktionen med vores mange gæster. Vi sætter stor pris på VisitNordjyllands initiativrige indsats inden for pågældende område, og vi høster stolt frugterne af vores fremtrædende rolle i serviceudviklingen.

Mine 5 overordnede bud på et succesfuldt resultat i arbejdet med værtskabstræning er

- Synlig ledelse
- Grundig basisuddannelse = værtskabets kerne
- Opfølgende træning i praksis – igen og igen
- Fokus på sikkerhed i alle arbejdets aspekter og
- Fokus på at "fange hinanden" i at gøre det rigtige

Det er sådan, vi gør i Fårup. Det er sådan, vi har skabt de resultater, der har ført os op i verdensklassen indenfor "det gode værtskab". Og det er sådan, vi fortsat vil arbejde målrettet på at blive endnu bedre til det, vi gør allerbedst: at give gæsterne en oplevelse ud over det sædvanlige – og helt ude i skoven!

I det følgende diagram ses gæstetilfredsheden med medarbejderne her hen over juli måned 2010.



Den foreløbige kulmination på den udvikling Fårup har været igennem er, at vi i 2010 er med i kampen om at blive kåret til den attraktion i hele verden der har det bedste træningsprogram, og som dermed kan fremvise de bedste resultater. Kåringen finder sted i Orlando, Florida i november måned i år. Kåringen finder sted i regi af IAAPA. www.iaapa.org Vi venter i spænding og håber det bedste.

Værtskab i Lille Vildmosecenteret

Af Bo Gregersen, Lille Vildmosecenteret



Lille Vildmosecenteret har valgt at sætte fokus på centrets servicering af gæsterne, således at man som medarbejder i centret har en fælles referenceramme for kundeservice i og en større forståelse for, hvordan vi i højere grad knytter oplevelserne og centret sammen.

Kurset gav os en god mulighed for både at få teoretisk viden om kundeforståelse, men vigtigst af alt, fik vi testet vores dag-

lige håndtering af kunder. Vi fandt løsninger på de problemer som testen påviste, så vi i fremtiden bliver endnu skrapere til præcist at fastslå hvad vores mange gæster ønsker og til at levere varen. Når man har 58.000 gæster om året spiller det gode værtskab en hovedrolle, så for os var det en kærdkommen mulighed for at pudse formen af inden sæsonen for alvor gik i gang.

Succesoplevelser for vært og gæster

Af Gitte Beltoft, Nordsøen Oceanarium



Hos Nordsøen Oceanarium førte et af VisitNordjyllands mersalgskurser til, at salget af Akvarieguider steg med hele 700% Tidligere stod vores Akvarieguides bare på disken, og det var der ikke det store salg i, fortæller økonomichef Gitte Beltoft.

På kurset lærte vores medarbejdere en masse om aktivt salg. Nu har vi gjort det til en fast standard, at når man sælger billetten, så spørger man lige gæsterne, om de kunne tænke sig og købe en guide, så de kan lære noget mere om fiskene. Og det har virkelig boostet salget i den rigtige retning. Gitte fremhæver desuden kurserne for sæsonmedarbejderne som en stor gevinst for Nordsøen Oceanarium.

Ønsker I at vide mere om, hvordan der kan sammensættes et forløb tilpasset netop jeres behov?

Kontakt: Ove Knudsen, VisitNordjylland, tlf. dir. 9696 1204/2030 1111, mail: ove@visitnordjylland.dk

VÆRTENS BEDSTE NORDJYLLAND



Velkommen til det 9. kursusprogram. For 5 år siden startede vi det vel nok største og mest succesfulde efteruddannelsesprogram i dansk turisme. Alene i 2010 har vi til dato haft mere end 900 medarbejdere på et kursusforløb. I VisitNordjylland er vi meget glade for den store opbakning, der er fra ledelse og medarbejdere i de mange turistvirksomheder til at deltage i efteruddannelsesforløbene. Vi er også glade for den økonomiske opbakning fra Vækstforum Nordjylland og EU Socialfonden, som gør det muligt at udbyde et kursusprogram af høj kvalitet og til en meget overkommelig pris

for deltagerne. I VisitNordjylland gør vi en stor indsats for, at udvælge de mest relevante kursustilbud i forhold til medarbejdernes og turistvirksomhedernes behov, og vi justerer kurserne på baggrund af vores erfaringer og jeres tilbagemeldinger, således at det faglige indhold altid er i top.

Vi håber, at de mange spændende tilbud, som udbydes i dette program, også vil tiltale dig. Vi ser frem til at modtage din tilmelding.

Med venlig hilsen
VisitNordjylland.dk

Lars Enevold Pedersen
Direktør

Det Gode Værtskab - Værtsrollen

Kursus nr. 101

Kursusleder: Bergman Smit Training

Løntabsgodtgørelse: Der er ikke løntabsgodtgørelse

Målgruppe: Kurset henvender sig til virksomhedsejere, ledere og medarbejdere med direkte kontakt til virksomhedens gæster.

Beskrivelse: Medarbejderne i turisterhvervet skal hele tiden have fokus på det gode værtskab. Som medarbejder skal du have overskud, være imødekommende, hjælpsom, kompetent og have hjertet på det rette sted. Derudover skal du være på forkant med situationen. Derfor skal du have forståelse for gæsternes adfærdsmønstre, deres forventninger til dig og din virksomhed og samtidig have teknikker til at tackle de vanskelige kundesituationer.

Kurset består af en blanding af instruktøroplæg, erfaringsudveksling, praktiske øvelser og gruppearbejde.

Deltagerne vil i løbet af kursusrækken blive bedt om at forberede praktiske opgaver som skal præsenteres på den efterfølgende kursusdag. Forløbet er derfor meget praktisk orienteret, hvor enkeltheden er i højsædet, således at værktøjerne direkte kan implementeres i deltagernes hverdag.

”Det gode værtskab er at få mennesker til at føle sig ventet. Det er det, vi privat ønsker som vært, hvilket ikke er anderledes end det, den professionelle aktør inden for oplevelsesindustrien ønsker. Det gode værtskab er ikke det samme som service, som man hidtil har slået på. Service kan læres og kommer fra hjernen. Alt, hvad der kommer fra hjernen, er hvor man gør det, man plejer og bliver bedt om. Det gode værtskab kommer fra hjertet og er situationsbestemt. Alt, hvad der kommer fra hjertet, er hvor man reagerer impulsivt på situationen og gør det, man ikke bliver bedt om.”

John Vinding, Jyllandsposten, dec. 2006

Du er velkommen til at kontakte konsulent Merete Smit for nærmere oplysninger om forløbet på tlf.: 22 64 65 75.

Dansk Vært: Kurset er godkendt af VisitDenmark som et certificeringskursus efter ”Dansk Vært”-konceptet. Deltagere, der ønsker certificering som Dansk Vært, skal yderligere benytte et særligt e-learningprogram samt gennemføre selvstudium i kulturforståelse, før der afsluttes med en online test.

Bemærk: Der opkræves en afgift på kr. 250,- pr. kursist for deltagelse i VisitDenmarks certificeringstest.

Indhold	Dato
Det danske værtskab Fra service til værtskab Når du er en god vært Tænk som gæst – optræd som vært Markedsføring er ikke nok Fremtidens krav til værtskabet Værdibaserede løfter	Modul 1 Den 23/09
Din rolle som medarbejder i turisterhvervet Hvad er afgørende for din adfærd? Hvordan er vi som mennesker forskellige? Hvordan henvender du dig bedst til de forskellige gæstetyper? Hvilken type person er du? Hvordan genkender du i dit job de forskellige gæstetyper? Hvordan bruges personprofiler (PAEI) i praksis?	Modul 2 Den 30/09
Fokus på turisten Hvordan skaber du hurtigt en uhøjtidelig, tillidsvækkende og varm atmosfære? Sælg dig selv på 20 sekunder Hvilke forventninger har gæsten til dig som medarbejder? Hvordan giver du gæsten en oplevelse ud over det forventede? Succes i din kontakt med gæsten	Modul 3 Den 06/10
Hvordan kommer vi med i superligaen? Hvorfor skifter gæsterne turistmål? Hvordan kan I differentiere jer i forhold til konkurrenterne? Hvorfor skal jeg som gæst vælge netop din virksomhed? Hvorfor skal jeg som gæst vælge at blive serviceret af netop dig? Hvordan viser jeg ”Det gode værtskab”?	Modul 4 Den 26/10
Engagement Hold fødderne ved jorden og armene i vejret! Går du på arbejde af pligt, lyst eller nød? Engagement og motivation – din måde at få gæsten til at vende tilbage	
Sæt gæsten i centrum Hvordan kommunikerer du bedst med de forskellige personprofiler? Hvorfor er din kommunikation afgørende for virksomhedens succes? Bliv bedre til at kommunikere med alle!	Modul 5 Den 10/11
Reklamationer og klager Hvorfor opstår reklamationer og klager? Hvordan kan du håndtere disse? Konkrete metoder til at håndtere vanskelige situationer/samtaler med gæsterne	
Målret dit salgsarbejde og få succes! Hvordan kan du via små tiltag skabe et øget salg? Hvilke muligheder har du for at øge dit salg?	Modul 6 Den 18/11
Salgets faser Kom rigtigt i gang! Salg er teknikker som kan læres! Salgsteknikker – hvordan anvende dem i praksis? Brug de rigtige argumenter Hvordan træffer gæsten sin beslutning?	

Kan du yde førstehjælp – lær det nu!

Kursus nr. 103

Kursusleder: Dansk Røde Kors

Underviser: Birgitte Simonsen, Dansk Røde Kors

Løntabsgodtgørelse: Der er ikke løntabsgodtgørelse

Målgruppe: Kurset henvender sig til alle medarbejdere både fast- og sæsonansatte i turistbranchen (som arbejder med direkte gæstekontakt i hverdagen).

Beskrivelse: Vores "værtskabskursus" er udviklet med baggrund i filosofien "service er noget man giver, værtskab er noget man påtager sig - det handler om din holdning". I begrebet værtskab ligger en forpligtelse til at udvise det størst mulige engagement og at påtage sig det størst mulige ansvar i relation til gæsten. Derfor er førstehjælp også en naturlig del af godt værtskab. Vi udbyder minimumsniveauet inden for førstehjælp. Det består af Hjerte-Lunge-Redning og Livreddende Førstehjælp. Dagen afsluttes med en halv times hjertestarterdemonstration

Vi gør opmærksom på at kurset omfatter praktiske øvelser på gulvet. Deltagerne bedes tage højde for dette i valg af påklædning på kursusdagen.

Ved kursets afslutning udleveres deltagerbevis, der er godkendt af Dansk Førstehjælpsråd.

Indhold	Dato
Modul 1 Hjerte-Lunge-Redning (3 timer) <ul style="list-style-type: none">· Førstehjælpens 4 hovedpunkter· Overlevelseskæden· Hjerte-Lunge-Redning· Kontrol af bevidsthed· Frie luftveje· Kontrol af åndedræt· Stabilt sideleje	Modul 1+2 Den 28/10 Start kl. 09.00 Slut kl. 15.30
Modul 2 Livreddende førstehjælp (3 timer) <ul style="list-style-type: none">· Førstehjælpens 4 hovedpunkter· Vurdering af ABC og den livsvigtige iltransport· Alarming· Kredsløbssvigt· Psykisk førstehjælp· Blødninger· Hovedlæsioner f.eks. hjernerystelse· Brud på nakke, rygsøjle og/eller bækken· Forbrændinger· Forgiftninger og ætsninger· El-ulykker· Og en halv times hjertestarter demonstration	



Grundlæggende ledelse

Kursus nr. 110

Kursusleder: Effektiv A/S

Underviser: Steen Barrit, Effektiv A/S

Løntabsgodtgørelse: Der er ikke løntabsgodtgørelse

Målgruppe: Kurset henvender sig til virksomhedsledere/-ejere, der ønsker at udvikle sin ledelsesadfærd, personligt lederskab og lederstil.

Forord: Effektiv ledelse

Lederens rolle har mange facetter. Lederen skal:

- være visionær – og holde begge ben på jorden
- kunne gå foran og samtidigt kunne holde sig i baggrunden og give plads
- kunne planlægge sin tid effektivt – men være fleksibel og tage sig tid til at lytte
- kunne etablere et nært forhold til sine medarbejdere – og samtidig holde en konstruktiv distance
- kunne tage nye initiativer løbende – men samtidigt sejle allerede søsatte projekter i sikker havn

Udfordringerne er mange og det kræver kompetent og effektiv ledelse!

Beskrivelse: Grundlæggende ledelse

På kurset "Grundlæggende ledelse" får du mulighed for at fokusere på dig og dit personlige fundament i rollen som leder. Hvilke forventninger har du til dig selv som leder, og hvad ønsker du at stå for? Formålet er at afklare din ledelsesvision, værdier, og personlige ledelsesstil. Endvidere arbejder du med at øge din personlige effektivitet og forståelsen for lederkompetencer og læring.

Omdrejningspunktet for lederkurset bliver udviklingskonceptet "effektiv ledelse", som består af en mappe og en personlig DiSC PersonProfil. Kurset gennemføres som Action Learning, hvilket betyder, at det er en kombination af undervisning, sparring og refleksion. Sideløbende med udøver du ledelse i praksis i dagligdagen.

På kurset inddrages dine egne erfaringer og ledelsesmæssige udfordringer. Det sikrer et praksisnært udbytte og optimale vilkår for forankringen af læringen.

Ønsker du at fortsætte din ledelsesudvikling?

Kurset "personlige lederkompetencer" er en fortsættelse af kurset "grundlæggende ledelse".

Indhold	Dato
Min vision for ledelse Mit ledelsesfundament Mine idealer og værdier Ledelsesvision og ledelsesmål	Modul 1+2 Den 15/09 & 16/09
Min ledelsesstil Hvad er god ledelse? Personprofil og lederstil Udvikling af lederroller	Modul 3+4 Den 22/09 & 06/10
Personlig ledelse Effektiv kommunikation Personlig effektivitet Stresshåndtering	Modul 5 Den 26/10

Personlige lederkompetencer

Kursus nr. 111

Kursusleder: Effektiv A/S, Steen Barrit

Underviser: Steen Barrit, Effektiv A/S

Løntabsgodtgørelse: Der er ikke løntabsgodtgørelse

Målgruppe: Kurset henvender sig til virksomhedsledere/-ejere, der ønsker at videreudvikle de personlige lederkompetencer.

Det forudsættes dog, at man har gennemført kurset "grundlæggende ledelse" eller har tilsvarende teoretisk/ praktisk ledererfaring.

Forord: Effektiv ledelse

Lederens rolle har mange facetter. Lederen skal

- være visionær – og holde begge ben på jorden
- kunne gå foran og samtidigt kunne holde sig i baggrunden og give plads
- kunne planlægge sin tid effektivt – men være fleksibel og tage sig tid til at lytte
- kunne etablere et nært forhold til sine medarbejdere – og samtidig holde en konstruktiv distance
- kunne tage nye initiativer løbende – men samtidigt sejle allerede søsatte projekter i sikker havn

Udfordringerne er mange og det kræver kompetent og effektiv ledelse!

Beskrivelse: Personlige lederkompetencer

Lederkurset "Personlige lederkompetencer" henvender sig til ledere der har til opgave at skabe resultater gennem andre. Der er fokus på effektiv og anerkendende personaleledelse, og hvorledes du får medarbejderne til at fungere individuelt og i teams. Du får skærpet din opmærksomhed og forståelse af det dynamiske samspil mellem leder og medarbejdere, og bliver bevidst om hvorledes styrken ved forskellighed kan udnyttes. Desuden bliver du udrustet med en række konkrete værktøjer.

Omdrejningspunktet for lederkurset bliver udviklingskonceptet "effektiv ledelse", som består af en mappe og en personlig DiSC PersonProfil. Kurset gennemføres som Action Learning, hvilket betyder at det er en kombination af undervisning, sparring og refleksion. Sideløbende med udøver du ledelse i praksis i dagligdagen.

Har du ikke tidligere fået lavet en personlig DiSC PersonProfil, vil dette blive lavet inden kursusstart.

På kurset inddrages dine egne erfaringer og ledelsesmæssige udfordringer. Det sikrer et praksisnært udbytte og optimale vilkår for forankring af læringen.

Har du spørgsmål om, hvorvidt din tidligere lederuddannelse, teoretiske eller praktiske ledererfaring opfylder kravene til deltagelse på dette kursus – kontakt enten Ove Knudsen eller Karina Beck

Indhold	Dato
Personaleledelse Situationsbestemt ledelsesadfærd Empati - at forstå, og at blive forstået Motivation af medarbejdere	Modul 1+2 Den 28/10 & 11/11
Coaching og ledelse Coaching som ledelsesstil Coaching af stressede medarbejdere Den værdibaserede coach	Modul 3 Den 18/11
Ledelse af team Opbygning og udvikling af team Teamledelse High Performance Team	Modul 4 Den 01/12
Ledelsesstrategier Kompetencestrategier Ledelsesmodeller Forandringsledelse	Modul 5 Den 02/12



Din virksomheds udvikling – "Strategi I"

Kursus nr. 112

Kursusleder: Bergman Smit Training

Løntabsgodtgørelse: Der er ikke løntabsgodtgørelse

Målgruppe: Kurset henvender sig til virksomhedsejere/ledere som har ansvaret for at udvikle virksomhedens strategiske mål. Kurset er specielt udviklet til virksomhedsejere og ledere som ikke har en formuleret strategi. Det er ikke et krav, at deltagerne har ledelsesansvar.

"Hvis du ikke ved, hvor du skal hen, er det lige meget, hvilken vej du vælger."

Alice i Eventyrland

Mange ledere og virksomhedsejere afsætter ikke tid til strategiarbejde. Årsagerne til dette kan bl.a. være manglende tid i hverdagen, at driften prioriteres højere, eller at man som leder ikke har erfaring og viden på området. Desværre kan det have store konsekvenser for en virksomhed, hvis en overordnet strategi ikke er fastlagt. Man kommer til at famle i blinde, og hverdagen kan blive præget af her og nu løsninger.

Kurset "Strategi I" hjælper dig som leder og virksomhedsejer til at udarbejde en kortsigtet og handlingsorienteret strategi for netop din virksomhed.

Kurset er sammensat således, at der fokuseres på en længerevarende proces, hvor deltagerne modtager viden og færdigheder, som de mellem modulerne kan arbejde med i praksis via E-learning. Deltagerne vil også i løbet af kursusrækken blive bedt om at udarbejde mission, vision, værdier og strategi for netop deres virksomhed som skal præsenteres på kursusdagene. Kursusforløbet er derfor meget praktisk orienteret, hvor enkeltheden er i højsædet, således at værktøjerne kan implementeres i deltagerens hverdag.

Indhold	Dato
Hvorfor strategi Hvorfor er strategiarbejdet vigtigt? Hvad er en strategiproces? Hvad kendetegner en virksomheds strategi? Hvordan skaber man en klar profil for sin virksomhed? Hvad kendetegner virksomheder med en klar profil? Hvilke fordele er der ved at prioritere strategiarbejdet?	Modul 1 Den 22/09
Hvorfor skal jeg som gæst vælge netop din virksomhed? Hvordan adskiller du dig fra konkurrenterne? Hvilke ord forbinder du med din virksomhed? Hvilken oplevelse vil du gerne give gæsterne? Din virksomheds styrker og svagheder Din virksomheds muligheder og trusler Din virksomheds idégrundlag	Modul 2 Den 29/09
En virksomhed uden en strategi er som et skib uden et kompas Hvad er en virksomheds mission, vision og værdier? Udarbejdelse af en mission for netop din virksomhed Udarbejdelse af en vision for netop din virksomhed Hvilke værdier skal være gældende for din virksomhed? Det praktiske arbejde – din hverdag	Modul 3 Den 13/10
WORK shop - Tro kan flytte bjerge Din strategi er din virksomheds fremtid Kom rigtigt i gang – sæt din kurs! Strategien skal skabe værdi for dig som leder/ejer Strategien skal være synlig og konkret Strategien skal være "nede på jorden" Strategien som motivationsfaktor	Modul 4 Den 25/10
Strategien omsat til praktiske handlinger Din strategi er din virksomheds fremtid Kom rigtigt i gang – sæt din kurs! Strategien skal skabe værdi for dig som leder/ejer Strategien skal være synlig og konkret Strategien skal være "nede på jorden" Strategien som motivationsfaktor	Modul 5 Den 09/11



Din virksomheds udvikling – "Fra strategi til handling"

Kursus nr. 113

Kursusleder: Bergman Smit Training

Løntabsgodtgørelse: Der er ikke løntabsgodtgørelse

Målgruppe: Kurset henvender sig til virksomhedsejere og ledere som har ansvaret for at implementere den nuværende strategi i deres virksomhed og som samtidig har et ledelsesmæssigt ansvar. Deltagerne kommer fra virksomheder som har en formuleret strategi.

"Erfaringsmæssigt taler vi om, at mindst 70 % af alle strategier ender med at samle støv på hylderne rundt omkring, mens organisationen fortsætter med at agere, som den altid har gjort."

Anders Drejer, Strategy-Lab, 2008

Det at udarbejde en strategi er ikke ensbetydende med, at man som leder får den implementeret i virksomheden. Der kan være en række årsager til, at strategien står på hylden og samler støv. Mange ledere har imidlertid manglende viden omkring, hvordan man i praksis får medarbejderne indtænkt og involveret i strategiprocesen.

Kurset "Fra strategi til handling" hjælper ledere og virksomhedsejere til at forstå deres egen rolle som leder i en strategiproces. Derudover får deltagerne konkrete værktøjer til at gennemføre en strategiproces i praksis.

Kurset er sammensat således, at der fokuseres på en proces, hvor deltagerne modtager viden og færdigheder, som de mellem modulerne kan arbejde med i praksis via E-learning. Deltagerne vil også i løbet af kursusrækken blive bedt om at forberede konkrete opgaver som skal præsenteres på den efterfølgende kursusdag. Forløbet er derfor meget praktisk orienteret, hvor enkeltheden er i højsædet, således at værktøjerne direkte kan implementeres i deltageres hverdag.

Indhold	Dato
Slip de gamle fastgroede mønstre En strategiproces er en forandringsproces Gamle mønstre kan stå i vejen for udviklingen Hvad er årsagen til, at virksomheder holder fast i gamle mønstre? Hvordan skaber man som leder synlige forandringer? Dit lederfokus	Modul 1 Den 27/9
Dit personlige lederskab 1 DISC Lederskabsprofil Hvilke egenskaber/kompetencer har du som leder? Hvad motiverer dig som leder? Hvilken type ledelse er der behov for i din virksomhed? Hvordan vil du gerne fremstå som leder? Dit ledelsesmæssige fokus - Karakter, analyse, resultat eller interaktion?	Modul 2 Den 11/10
Dit personlige lederskab II Hvilke fokus områder er der i din lederskabsprofil? Hvilke opgaver i din virksomhed kræver karakter, analyse, resultat og interaktion? Handlingsplan (højt vægtede og lavt vægtede dimensioner) Din handlingsplan i forhold til at implementerer strategiarbejdet i din virksomhed Din handlingsplan i forhold til at understøtte medarbejdernes behov	Modul 3 Den 26/10
Forandringsledelse Hvordan styrer man som leder en virksomhed igennem en forandringsproces? Dine opgaver som leder Forventningerne til medarbejderne Vellykkede forandringer og drivkræfterne bag Forandring gennem ottetrinsmodellen Handlingsplan – hvad nu? Undervisning	Modul 4 Den 08/11

Indtægtsstyring (Revenue Management)

Kursus nr. 114

Kursusleder: Asnæs & Vangstrup Advice

Løntabsgodtgørelse: Der er ikke løntabsgodtgørelse

Målgruppe: Kurset henvender sig til virksomhedsledere/-ejere eller medarbejdere der til daglig arbejder med og har indflydelse på planlægning af virksomhedens fremtidige drift (styring af indtægter og optimering af indtjeningen).

Beskrivelse:

Introduktion til indtægtsstyring

Opdeling i kundesegmenter

Markedsforståelse herunder positionering

Bookingrestriktioner, dvs. forståelse for, hvornår en bookingforespørgsel skal accepteres eller afviges.

Forståelse for virksomhedens efterspørgselskurve

Brug af nøgletal i den daglige styring

Indhold	Dato
Indtægtsstyring handler om at tjene flere penge på den efterspørgsel du allerede har. Introduktion til indtægtsstyring - hvor og hvornår har virksomheden gavn af at tænke på indtægtsstyring? Fokus på kundesegmenter Markedsforståelse og positionering	Modul 1 Den 06/10
Brug af bookingrestriktioner, herunder forståelse for, hvornår en bookingforespørgsel skal accepteres eller afviges. Brug af hele virksomhedens efterspørgsel. Brug af nøgletal til den daglige styring. Din personlige handlingsplan og tilbud om hjælp til handlingsplan fremover	Modul 2 Den 07/10
Fjernundervisningsdag Arbejde med hjemmeopgave	Modul 3 Den 26/10



Personlig effektivitet

Kursus nr. 115

Kursusleder: Effektiv A/S

Underviser: Pia Nielsen, Effektiv A/S

Løntabsgodtgørelse: Der er ikke løntabsgodtgørelse

Målgruppe: Kurset henvender sig til medarbejdere, ledere og virksomhedsejere, som ønsker at blive bedre til at planlægge og prioritere deres arbejdsopgaver

Forord: Forløbet Personlig Effektivitet omhandler emner, der er afgørende i forhold til at fungere optimalt på arbejdet. Ofte er vi havnet i en ond cirkel, hvor vores opgaver hober sig op på skrivebordet, mailboksen er fyldt, der ligger uoverskueligt mange telefonbeskeder, og det er svært at have overskud. Manglende overblik og en fornemmelse af at denne tilstand varer evigt, kan være med til at sætte en dæmper på motivationen, effektiviteten og i det hele taget være med til at sætte en dæmper på livsglæden.

Personlig Effektivitet tager fat på emner, der spiller ind på ovennævnte problemstillinger. Det drejer sig bl.a. om at finde ud af, hvad jobbet egentlig består i – hvad er målene, hvad er vigtigt, hvad haster, hvordan bør der prioriteres, hvordan bør tiden styres og ikke mindst, hvorfor det er så afgørende at være proaktiv i forhold til den personlige effektivitet.

Beskrivelse: Kurset skræddersyes i forhold til de indsatsområder, som deltagerne har behov for at udvikle sig inden for. I forløbet anvendes Personlig Effektivitetsprofilen, hvor den enkelte får en måling inden for 12 områder. Det er områder som: målsætning, holdninger, planlægning, prioritering, delegering, udskydelse osv. Denne profil er med til at give et overblik over, hvor det er, "skoen trykker". Med andre ord kan denne profil hjælpe med at finde ud af, hvad der går galt og hvorfor. Effektiv a/s er certificeret i at anvende Discovers personlige effektivitetsprofil.

Hvert modul afsluttes med udarbejdelse af en handlingsplan med det formål at omsætte teorien til praktik – Action Learning. Der er dermed indlagt et bestemt antal timer til hjemmearbejde mellem modulerne.

Indhold	Dato
Vaner Holdninger Målsætning	Modul 1 Den 04/10
Overblik Prioritering Planlægning	Modul 2 Den 27/10
Håndtering af afbrydelser Mødekultur Informationshåndtering	Modul 3 Den 09/11
Delegering Gruppeeffektivitet	Modul 4 Den 25/11

Kursus nr.: 120

AMU:

40417 Valg af markedsføringskanal

45687 Markedsføring af tematiserede oplevelsesprodukter

Kursusleder: Tradium Erhverv, Hobro

Løntabsgodtgørelse: Til hele forløbet

Målgruppe: Kurset er målrettet medarbejdere, ledere og virksomhedsejere indenfor oplevelseserhvervet i helt bred forstand. Kurset henvender sig især til deltagere, som arbejder med salg, service, kommunikation og markedsføring af virksomheden, dens produkter og ydelser - både på et regionalt og globalt marked. Gennem hele forløbet arbejder deltagerne praktisk med en markedsføringsopgave, hvor viden og færdigheder fra kurset indgår.

AMU-kursusbeskrivelse – 40417

Deltageren kender til de forskellige markedsføringskanaler samt disses fordele og ulemper i forskellige markedsførings-situationer. Deltageren kan efterfølgende med udgangspunkt i en forud defineret målgruppe, vurdere den enkelte markedsføringskanals anvendelighed samt vælge den til opgaven optimale markedsføringskanal.

AMU-kursusbeskrivelse – 45687

I forbindelse med markedsføring af virksomhedens oplevelsesprodukter kan deltageren målrette indsatsen mod nye trends-påvirkede målgrupper. Deltageren er opmærksom på og kan identificere nye salgspotentialer inden for interessegrupper inden for bl.a. forskellige temaer, sport, kulturelle præferencer mv..Deltageren kan arbejde med markedsføringsindsats mod et globalt og regionalt marked.

Indhold	Dato
<p>Skal din markedsføring nå den målgruppe, som du ønsker at ramme, så er en af forudsætningerne, at du vælger de rigtige markedsføringskanaler.</p> <p>På modul 1 og 2 får du indsigt i forskellige markedsføringskanaler og deres muligheder og begrænsninger i konkrete markedsføringssituationer.</p> <p>Med udgangspunkt i din målgruppe bliver du i stand til at vurdere fordele og ulemper ved valg af markedsførings-kanal i forhold til opgaven og det budskab, du ønsker at få ud til målgruppen.</p>	Modul 1+2 Den 27/09 & 05/10
<p>Hvad gør netop dit produkt til en særlig oplevelse for dine kunder eller gæster?</p> <p>Modul 3 og 4 handler om, hvordan du arbejder med forskellige temaer i markedsføringen af dine oplevelsesprodukter.</p> <p>På kurset får du værktøjer til "spotte" nye potentielle målgrupper - og dermed nyt salgspotentiale - for dine oplevelsesprodukter. Du bliver i stand til at udvikle og målrette markedsføringen af dine oplevelsesprodukter med udgangspunkt i målgruppens særlige interesser eller temaer og trends.</p> <p>Som eksempler på trends og temaer kan nævnes musik, kunst, kultur, gastronomi, sport eller en særlig lokal egenart, som markedsføringen tager afsæt i.</p>	Modul 3+4 Den 14/10 & 27/10

Kursus nr. 121

AMU:

44397 – Skriftlig kommunikation, virksomhedens image

Kursusleder: Aalborg Handelsskole eller
EUC Nordvest, Thisted

Løntabsgodtgørelse: Til hele forløbet

Målgruppe: Alle, der arbejder med, eller påtænker at arbejde med skriftlig kommunikation og markedsføringsmæssige aktiviteter eks. administrative medarbejdere, webmastere samt PR- og marketingmedarbejdere.

Beskrivelse: Kommunikationsprodukter som brochurer og hjemmesider er et vigtigt redskab til at fastholde og udvikle en virksomheds profil både internt og eksternt. Hvad man skriver, og hvordan man gør det, er afgørende for, om man opnår, hvad man vil med kommunikationen.

Gode og troværdige historier "brænder igennem" og bliver ikke bare hørt, men også husket og styrker dermed virksomhedens profil.

AMU-kursusbeskrivelse – 44397

Deltageren kan i forbindelse med administrative funktioner deltage i, at designe og gennemføre mindre kommunikationsopgaver, som brochure, opdatering af hjemmeside og intranet, der har til formål, at fastholde og udvikle virksomhedens profil og kultur både internt og eksternt. Deltageren kan sætte den skriftlige kommunikation i relation til indhold, udformning, sprogtoner og sprogmønstre, som afspejler virksomhedens kultur.

Indhold	Dato
Kommunikationsteorier Kommunikationsplanlægning: · Målgruppevalg · Design af budskab · Medievalg (mediers kommunikative karakteristika) Storytelling som kommunikationsværktøj Tekster til nettet Pressemeddelelser og nyhedsbreve	se nedenfor

Vi tilbyder to forløb. Du kan vælge et forløb på Aalborg Handelsskole eller på EUC Nordvest, Thisted.

Aalborg Handelsskole

Modul	Dato
1	26/10 – 2010
2	02/11 – 2010
3	09/11 – 2010
4	16/11 – 2010

EUC Nordvest, Thisted

Modul	Dato
1	20/09 – 2010
2	23/09 – 2010
3	25/10 – 2010
4	28/10 – 2010

Husk ved kursustilmelding at angive valg af skole.

Kursus nr. 122

AMU:

44978 Jobrelateret fremmedsprog med nuanceret ordforråd

Kursusleder: Aalborg Handelsskole

Underviser: Kirsten Larsen

Løntabsgodtgørelse: Til hele forløbet

Målgruppe: Kurset henvender sig til alle medarbejdere med kundekontakt, som har behov for at forbedre deres kommunikation med engelsktalende gæster.

AMU-kursusbeskrivelse – 44978

Deltageren kan, i jobfunktioner hvortil der kan udvikles arbejdsmarkedsuddannelser, anvende det givne fremmedsprog i komplekse og avancerede kommunikative situationer, hvilket sætter deltageren i stand til at udføre sine daglige arbejdsfunktioner med anvendelse af fremmedsproget.

Deltageren kan på dette niveau bruge fremmedsproget situationsbestemt i forhold til målgruppe, sted og medie.

Derudover kommer vi ind på korrespondance og e-mails, samt hvordan man fortæller om turistattraktioner i området.

Varighed og tidspunkter:

Kurset består af 5 kursusdage:

Modul	Dato
1	09/11 - 2010
2	16/11 - 2010
3	23/11 - 2010
4	30/11 - 2010
5	07/12 - 2010

Kursus nr. 123

AMU:

44979 Jobrelateret fremmedsprog med nuanceret ordforråd

Kursusleder: Aalborg Handelsskole

Underviser: Hanne Dalgaard

Løntabsgodtgørelse: Til hele forløbet

Målgruppe: Kurset henvender sig til alle medarbejdere med kundekontakt, som har behov for at forbedre deres kommunikation med tysktalende gæster.

AMU-kursusbeskrivelse – 44979

Deltageren kan, i jobfunktioner hvortil der kan udvikles arbejdsmarkedsuddannelser, anvende det givne fremmedsprog i komplekse og avancerede kommunikative situationer, hvilket sætter deltageren i stand til at udføre sine daglige arbejdsfunktioner med anvendelse af fremmedsproget.

Deltageren kan på dette niveau bruge fremmedsproget situationsbestemt i forhold til målgruppe, sted og medie.

Derudover kommer vi ind på korrespondance og e-mails, samt hvordan man fortæller om turistattraktioner i området.

Varighed og tidspunkter:

Kurset består af 5 kursusdage:

Modul	Dato
1	27/09 - 2010
2	04/10 - 2010
3	11/10 - 2010
4	25/10 - 2010
5	01/11 - 2010



Skriv kort og godt til hjemmesiden

Kursus nr. 124

Kursusleder: Nordhagen Kommunikation

Underviser: Poul Nordhagen

Løntabsgodtgørelse: Der er ikke løntabsgodtgørelse

Målgruppe: Alle i turisterhvervet, der arbejder med tekster til virksomhedens hjemmeside eller med andet skriftlig materiale som f.eks. pressemeddelelser. På kurset lærer du at bruge nogle enkle, men effektive værktøjer til at skrive mere spændende, målrettede og sælgende tekster.

Krav for deltagelse:

Deltager skal have kendskab til Word og lysten til at skrive. Der bliver taget individuelle hensyn til deltagernes og virksomhedens behov.

Beskrivelse:

Hjemmesider har ofte begrænset plads til tekster på grund af de faste skabeloner, der arbejdes med, og det er en spændende udfordring at få budskabet gjort så kort og præcist, som der nu er plads til. Koblingen mellem hjemmesider og sociale medier som Facebook og Twitter er en ekstra udfordring, som også kræver en sikker hånd på tastaturet, når der udvikles ord i Cyberspace.

Indhold	Dato
Individuel gennemgang af deltagernes hjemmesider Skriv kort, klart og målrettet til hjemmesiden – del 1	Modul 1 Den 27/10
Skriv kort, klart og målrettet til hjemmesiden – del 2 Gør det samme på Facebook og Twitter Oplæg til hjemmeopgaven	Modul 2 Den 03/11
Fjernundervisningsdag (FU) med telefon- eller mail support af underviser til løsning af en enkelt opgave	Modul 3 Den 10/11 (FU)
Vi skriver om og gør teksterne endnu bedre inden der evalueres på forløbet	Modul 4 Den 17/11



Kursus nr. 130

AMU:

44185 - Praktisk webopbygning og vedligeholdelse af virksomhedens hjemmeside

45953 - E-markedsføring og reklameindsats

Kursusleder: Aalborg Handelsskole

Løntabsgodtgørelse: Der er ikke løntabsgodtgørelse

Målgruppe: For dig, som har et "hjemmeside-system" (CMS), som du kan tilgå via Internettet – og dig som måske bruger et andet værktøj til at vedligeholde dine websider. Det er en forudsætning for deltagelse i standardkurserne, at du gennem hele forløbet løbende arbejder med at forbedre dit website og online markedsføring.

Webopbygning

Dit website er din virksomhed – og ofte turisternes første indtryk. Dit website skal virke troværdigt, professionelt og informativt. Et godt design og layout er med til at understøtte et positivt indtryk. Få inspiration til, hvordan du med få retningslinjer kan skabe en god opsætning af tekst og fotos. Vi sætter spot på dit website og ser det efter i "sømmene".

Kurset kommer en del af tiden til at fungere som en workshop, hvor du arbejder med egne websider – og hvor du har mulighed for at få konkret hjælp og vejledning.

AMU-kursusbeskrivelse - 44185

Deltageren kan v.h.a. en web-editor designe, fremstille og vedligeholde virksomhedens websider. Deltageren kan vurdere de organisatoriske aspekter ved valg af elektronisk markedsføring, herunder økonomiske, tidsmæssige og juridiske aspekter.

I jobfunktionen indgår:

Viden om forskellige virkemidler og effekten af disse i forbindelse med sitets målretning mod bestemte målgrupper.

Online markedsføring

Deltageren kan styrke virksomhedens markedsføringsindsats i forhold til at udarbejde reklamemateriale til enkelte e-kampanjer, som skal indrykkes i de trykte reklamemedier.

Deltageren kan generere og behandle online besøgsdata og udarbejde forslag til justering af virksomhedens markedsføringsplaner. Turisterne bruger internettet som aldrig før til at planlægge deres ferie. Det stiller krav om, at du er synlig på nettet med din virksomhed. Det kan være lidt af en udfordring for en mindre virksomhed. Du har derfor behov for kendskab til online markedsføring, specielt til markedsføring i søgemaskiner. Du vil på kurset få viden og inspiration til, hvordan du kan tilrettelægge online markedsføring af din virksomhed.

AMU-kursusbeskrivelse - 45953

Med udgangspunkt i firmaets e-strategi, kan deltageren styrke virksomhedens markedsføringsindsats med reklameplacering på onlinemedier. Deltageren kan målrette markedsføringen via oprettelsen/placeringen af websites indeholdende søgeord, link fra referencer og interesseforums i forhold til specifikke tilbud eller nyheder som bliver præsenteret på Internettet.

Indhold	Dato
Webopbygning Sådan bliver dine websider tilgængelige på internettet Layout Brug af stylesheet (typografi ark) Krav til din tekst Handlingsplan for dit website Introduktion til simpel billedbehandling Introduktion til brug af et Content Management System	Modul 1 Den 30/09 Modul 2 Den 07/10 (FU) Modul 3 Den 14/10
Der indgår en fjernundervisningsdag (FU) på modul 2, hvor du arbejder med en opgave i egen virksomhed.	
Online markedsføring Introduktion til søgemaskineoptimering Søgeord, nøglen til søgemaskineoptimering Fif til søgeoptimering af dine websider Markedsføring i søgemaskiner / Google AdWords Banner og links på portaler E-nyhedsbreve og e-mails	Modul 4 Den 28/10 Modul 5 Den 04/11 (FU)
Der indgår en fjernundervisningsdag (FU) på modul 5, hvor du arbejder med en opgave i egen virksomhed.	

Kursus nr. 131

AMU:

44186 - Virksomheders websider - Tekst og grafik

Kursusleder: Aalborg Handelsskole

Løntabsgodtgørelse: Til hele forløbet

Målgruppe: Ledere/medarbejdere i turisterhvervet, der har ønske om praktisk at kunne behandle digitale billeder, tekst og grafik på virksomhedens websider.

AMU-kursusbeskrivelse – 44186

Deltageren kan til virksomhedens kommunikationsløsninger fremstille tekst og grafik til brug på Internettet, samt anvende forskellige værktøjer i forbindelse med oprettelse, fremstilling, redigering og manipulering af tekst og grafik på virksomheders websider.

Indhold	Dato
Lær at anvende billeder, tekst og grafik i kommunikationen på internettet.	Modul 1 Den 15/11
Der arbejdes med at fremstille, redigere og manipulere billeder, tekst og grafik til virksomhedens hjemmesider ved hjælp af billedbehandlingsprogrammet Photoshop Elements Grafik- og bitmapformater til websider.	Modul 2 Den 16/11 (FU)
Komprimeringsmetoder og placering af grafik.	
Billedbehandling med Photoshop Elements: <ul style="list-style-type: none">· Billedstørrelse,· Beskæring og justering af farver,· Billeder i lag,· Retouchering· Tekst som grafik.	
Der indgår en fjernundervisningsdag (FU) på modul 2	



Facebook – dit nye markedsføringsværktøj

Kursus nr. 132

Kursusleder: konXion ApS

Løntabsgodtgørelse: Der er ikke løntabsgodtgørelse

Målgruppe: Kurset er målrettet medarbejdere, ledere og virksomhedsejere indenfor oplevelseserhvervet i Nordjylland. Det henvender sig specielt til deltagere, som arbejder med salg, service, markedsføring, kommunikation og/eller IT, og som ønsker viden og indsigt om den kommercielle anvendelse af de sociale medier, primært Facebook. Kurset er også for dig, der kan se fordelene i at arbejde med større "loyalitet" blandt dine gæster, og som ønsker "øget salg" ved at være en aktiv spiller på de sociale medier / Facebook.

Beskrivelse

Dette kursus giver dig indblik i de nye muligheder på de sociale medier - som en aktiv ingrediens i dit marketingmix. Kurset sætter dig i stand til, at blive aktiv på de sociale medier / Facebook, og veksler mellem teori, motiverende oplæg, praktiske eksempler og cases. Du får inspiration og idéer til din tilstedeværelse på de sociale medier. Udover den nyeste viden på Facebook, vil du tilegne dig viden om, hvordan du kommunikerer på Facebook, og du vil opbygge kompetencer indenfor de sociale medier generelt.

Du vil herunder få nuanceret hvilke konkrete fordele, der er og kan være ved at opbygge, vedligeholde og udvikle din tilstedeværelse på de sociale medier / Facebook.

Endelig vil forløbet fokusere på de fælles muligheder, der nu engang er i Nordjylland ved, at vi står sammen, og herved det fællesskab og de "synergier", du kan blive en del af - når det handler om de sociale medier / Facebook.

På kursusdagen vil du desuden få udleveret en konkret hjemmeopgave, som tager udgangspunkt i en case/din egen markedsføringsplan. Du har herefter 8 dage til at besvare hjemmeopgaven og afslutte din besvarelse. Du kan få hjælp/support fra underviseren på den angivne support dag. Det forventes, at du bruger minimum 6 timers arbejde på din hjemmeopgave, og opgavebesvarelsen skal godkendes af underviser.

Indhold	Dato
Kursusdag Gennemgang af sociale medier – hvilke og hvordan virker teknologien Gennemgang af sociale medier – kommunikation, dialogmarkedsføring og brugerdriven innovation Forstå de sociale medier set med kommercielle briller i den nordjyske oplevelses- og turistbranche Arbejde med forskellige cases Synergi via VisitNordjylland & hvordan kommer du i gang?	Se nedenfor
Support dag På dagen ydes der support via mail eller telefon med udgangspunkt i egen case.	Se nedenfor

Kurset udbydes 6 gange i efteråret 2010 og vil blive afviklet forskellige steder i Nordjylland. Så vidt det er muligt, vil vi forsøge og tage udgangspunkt i deltagernes geografiske placering.

Vælg kun én kursusdag.

Mulige kursusdage	Tilhørende supportdag
23/9 – 2010	01/10 - 2010
30/9 – 2010	08/10 – 2010
28/10 – 2010	05/11 – 2010
04/11 – 2010	12/11 – 2010
25/11 - 2010	03/12 - 2010
02/12 - 2010	10/12 - 2010

Ved kursustilmelding angiv venligst valg af kursusdato.



Individuel rådgivning og sparring for virksomheder

Er du vækstiværksætter eller ejer af en vækstvirksomhed?

Går du med planer om at opdyrke nye markeder, udvikle nye produkter, ansætte flere medarbejdere eller skabe større indtjening, hjælper vi dig på vej. Vores vejledning er uvildig og gratis og tager altid udgangspunkt i dine behov.

Væksthus Nordjylland hjælper iværksættere og virksomheder, der har ambitiøse planer om udvikling og vækst.

Væksthus Nordjylland samarbejder tæt med de lokale erhvervskontorer, videninstitutioner og private rådgivere samt Vækstfonden, Danmarks Eksportråd, Dansk Design Center og en række andre erhvervsfremmeaktører. Vi kan derfor give dig et samlet overblik over de mange rådgivningstilbud, der kan være med til at hjælpe din virksomhed på vej mod udvikling og vækst. Vore kompetencer er bredt sammensatte indenfor følgende områder:

- Ledelse og strategi
- Økonomi og finansiering
- Salg og markedsføring
- Teknologi og innovation
- Internationalisering

tlf. 70 15 16 18



For de fleste virksomheder og iværksættere vil den første kontakt oftest være et af de **11 lokale erhvervskontorer**, der vil foretage den indledende vejledning og sparring.

Væksthus Nordjylland bliver efterfølgende involveret i de virksomheder og iværksættere, der har ambitioner om vækst.

Der er desuden tilknyttet en medarbejder fra Væksthus Nordjylland til alle de lokale erhvervskontorer.

Væksthus Nordjylland

NOVI Science Park
Niels Jernes Vej 10
9220 Aalborg Ø

Telefon 70 21 08 08
Fax: 98 15 19 44

info@vhnordjylland.dk
www.vhnordjylland.dk

Ring på det fælles telefonnummer **70 15 16 18**

- så får du hurtig og præcis hjælp til at komme videre.



Individuel rådgivning og sparring for virksomheder

Programmer

Deltag i et udviklingsprogram, der understøtter din virksomheds målsætning.

Flere Virksomheder i Vækst (FVIV)

Flere Virksomheder i Vækst er et nyt, stort vækstprogram for nordjyske vækstiværksættere og vækstvirksomheder, som har et forretningsgrundlag, der på længere sigt kræver en strategisk omstillingsproces, nye fokusområder og/eller generelt et forretningsmæssigt løft. Målgruppen er de mere traditionelle erhverv inden for service, fremstillings- og fødevarerindustrien, men også handels- og videnerhvervene er i fokus. Formålet med Flere Virksomheder i Vækst er at skabe vækst i ca. 400 nordjyske virksomheder gennem kompetenceudvikling af nuværende medarbejdere eller ved at tiltrække nye og fastholde eksisterende medarbejdere baseret på et gennemarbejdet strategisk beslutningsgrundlag. Forløbet indeholder fire overordnede indsatsområder:

- **Kompetenceudvikling af egne medarbejdere**
- **Kompetenceudvikling i netværk**
- **Chef til leje**
- **Tilknytning af arbejdskraft**

Læs mere om projektet på

<http://www.startvaekst.dk/vhnordjylland.dk/fvivforside>

Nordjysk Iværksætter Netværk (NiN)

NiN er et rådgivningstilbud til iværksættere i Nordjylland.

I supplement til den statslige ErhvervsService via Væksthus Nordjylland, har DU som iværksætter mulighed for at få op til 16 timers rådgivning hos erhvervskontorerne samt ikke mindst private rådgivere, som advokater, revisorer, reklamebureauer mv. NiN rådgiver hvert år omkring 1300 iværksættere og er derved med til at sikre en højere overlevelseshastighed samt større vækst i de nordjyske iværksættervirksomheder.

Man påbegynder rådgivningsforløbet hos et af erhvervskontorerne; på telefon 70 15 16 18 bliver du omstillet direkte til dit lokale erhvervskontor.

Læs mere på NiN's egen hjemmeside www.NiN.dk

Vækst gennem rådgivning (VGR)

Kickstart væksten i din virksomhed

Rådgivning og ekstern sparring er vigtige elementer, når du skal kickstarte væksten i din virksomhed.

Med Vækst gennem rådgivning kan du få tilskud til køb af privat rådgivning, så du kan omsætte dine ambitioner om vækst til konkrete tiltag og initiativer i din virksomhed.

Vækst gennem rådgivning er et nyt initiativ (til og med 2010), som er finansieret af Erhvervs- og Byggestyrelsen og administreret af Væksthusene.

Læs mere om projektet på

<http://www.startvaekst.dk/vhnordjylland.dk/vaekst-gennem-raadgivning-nordjylland>

Vækst Iværksætter Program (VIP)

Et nyt spændende program til regionens mest ambitiøse vækstiværksættere.

En vækstiværksætter er en iværksætter, hvis projekt og plan sandsynliggør, at det er muligt at udleve ambitionen om følgende konkrete fremtidige mål:

- Omsætning på min. 5 mio. kr.
- Antal ansatte skal være min. 5
- Tidsperioden max. 5 år

Altså: 5 år, 5 mio. og 5 ansatte!

Virksomheder i Teknologisk Udvikling (VITU)

Det overordnede formål med programmet er at formidle og udveksle viden af teknisk og teknologisk karakter mellem nordjyske videninstitutioner og små, mindre og mellemstore virksomheder. Vores helt klare mål er at medvirke til at virksomhederne og iværksætterne vil få en større succes med at søge viden på videninstitutionerne og få en større hit rate med nye tiltag, der bundet i et nyt produkt, nye produktionsteknologier eller alternative materialer. En virksomhed, der har været gennem et VITU projekt, skal have en klar fornemmelse af, om deres idé kan bære, derved undgås økonomisk fejlslagne projekter. Det skal ske ved at udnytte de eksisterende, men uudnyttede vækstpotentiale ved at lade behovsbestemt og grænseoverskridende viden formidle i et dialogbaseret samarbejde.

Internationalt Center for Innovation (ICI)

Nyt Forskningscenter ved Aalborg Universitet vil skabe banebrydende strategisk innovation der går på tværs af brancheskel. Der satses på et endnu tættere samarbejde mellem virksomheder, Væksthus Nordjylland, kommunerne og universitetet. Væksthus Nordjylland deltager som partner i projektet. Læs mere på projektets hjemmeside www.ici.aau.dk.

Væksthus Nordjylland udvikler i samarbejde med de lokale erhvervskontorer hele tiden nye projektmuligheder til de nordjyske vækstvirksomheder og vækstiværksættere, så følg mulighederne på hjemmesiden: www.vhnordjylland.dk og tilmeld dig den ugentlige nyhedsmail.

Tip til din uddannelsesplan

Efteruddannelse

Kurserne i dette katalog er specielt udvalgte til og tilpassede det behov man har som medarbejder i turistbranchen, men dine personlige interesser og karrieremål kan tale for at du kigger nærmere på det store udbud af efteruddannelseskurser, der udbydes fra anden side.

Handelsskolerne i Nordjylland tilbyder en lang række AMU-kurser, suppleret med lokalt udviklede virksomhedskurser.

Kontakt – erhvervsrettede efteruddannelseskurser:

EUC Nordvest www.eucnordvest.dk	EUC NORD, Kompetencecentret www.eucnord.dk
Aalborg Handelsskole www.ahkurser.dk	Frederikshavn Handels- skole, Kursuscentret www.kursuscentretfh.dk
Tradium Erhverv, Hobro, www.tradium.dk	

Videreuddannelse

Har du mod på at få en kortere eller længere videregående uddannelse med sigte på turistbranchen, turistfremmesystemet eller natur og kulturformidling er der en række muligheder:

Turistføreruddannelsen (1 år fuld tid, 2 år deltid)

Uddannelsen skal sætte deltagerne i stand til at:

- tilegne sig international kulturforståelse og teoretisk viden om Danmark som turistland, dansk historie, kunst og kultur og danske samfundsforhold - reflektere over metoder til at forny denne viden løbende - opnå interkulturel kompetence i mundtlig formidling og præsentationsteknik
- anvende metoder til at udvikle og designe turprodukter i det danske kulturlandskab målrettet specifikke grupper

Roskilde Universitetscenter

www.ruc.dk/turist
Universitetsvej 1 · 4000 Roskilde
Tlf.: 4674 2148 · E-mail: turist@ruc.dk

Kandidatuddannelsen i Turisme (2 år)

Formålet med kandidatuddannelsen er at give de studerende mulighed for at udvikle kompetencer på højt niveau inden for følgende dimensioner:

- Turismens markedskommunikation og markedsføring
- Turismepolitik og erhvervsudvikling
- Organisation og ledelse inden for turisme

7. og 8. semestre er teoristemestre med kurser og projektskrivning. 9. semester er et internationalt semester, som forløber enten som praktik ved en internationalt orienteret turismeor-

ganisation /virksomhed i Danmark/udlandet eller et studieophold ved et udenlandsk universitet. 10. semester består af specialeskrivning, hvor der arbejdes intensivt med teoretiske og empiriske problemstillinger inden for uddannelsens centrale dimensioner.

Uddannelsen forudsætter en bestået Bachelor-grad. Uddannelsen foregår på engelsk men der er mulighed for at afvikle mundtlige og skriftlige eksamener på dansk.

Aalborg Universitet

www.turisme.aau.dk

Aalborg Universitet

Tourism Research Unit
Fibigerstræde 2 · 9220 Aalborg Ø.
tlf: 99 40 9139 · at@ihis.aau.dk
att.: Anette Therkelsen, uddannelseskoordinator
halkier@ihis.aau.dk

Kandidatuddannelse i Geografi og Virksomhedsstudier med Toning i Turisme

Kombinationsuddannelsen i turisme er tilrettelagt som et særligt tværfagligt studieforløb indenfor fagene geografi og virksomhedsstudier. Den sigter mod at give de studerende teoretiske og metodiske færdigheder til at kunne analysere turismerelaterede problemstillinger i et virksomhedsmæssigt og samfundsgeografisk perspektiv.

Uddannelsen retter sig mod analytiske og ledelsesmæssige funktioner i turistvirksomheder, offentlige turistinstitutioner og erhvervs- og fagorganisationer indenfor turistområdet. Uddannelsen kombinerer erhvervsøkonomiske elementer (med særlig vægt på ledelse og strategi) med teorier og metoder med henblik på by- og regionaludvikling og/eller steds- og landskabsopfattelser. Uddannelsen forudsætter en basisuddannelse på RUC, eller tilsvarende.

Herefter læses kandidatuddannelsen som kombinationsuddannelse i Geografi og Virksomhedsstudier, hvor samtlige moduler i begge overbygningfag indeholder turismeelementer.

Roskilde Universitetscenter

Universitetsvej 1, Postboks 260 · 4000 Roskilde
Telefon: 46 74 20 00 · ruc@ruc.dk
http://magenta.ruc.dk/ruc/uddannelse/OB/kombinationer/turisme/

Roskilde Universitetscenter, Geografi

Keld Buciek - buciek@ruc.dk

Serviceøkonom med speciale i Hotel- & Restaurant Management, Turisme Management eller Service Management (Sport & Event eller Fitness & Wellness)

Serviceøkonomuddannelsen er en 2-årig videregående uddannelse på akademisk niveau, der kvalificerer til selvstændigt at kunne varetage arbejde med at udvikle, planlægge, realisere og levere serviceydelser nationalt og internationalt i virksomheder og organisationer inden for service, sportsverdenen, events, seværdigheder og attraktioner, rejsebureauer, turistbureauer, ferie- og erhvervssturisme samt hotel, konference og restaurant. Studiet indeholder følgende obligatoriske fag: Metode/research, økonomi, servicemanagement, samfundsøkonomi, ledelse, human ressource management, strategi og forretningsudvikling, international markedsføring, kunderelationer, jura, engelsk og kulturforståelse

Uddannelsen er tilrettelagt som en blanding af lektioner i fag, gæsteforelæsnings, virksomhedsbesøg, studietur og tværfaglige projekter. Fagene støtter og supplerer hinanden og tager udgangspunkt i anvendt praksis. Undervisningen foregår på hold, mens projektarbejdet foregår individuelt og i grupper.

Som serviceøkonom kan man begå sig på alle niveauer i organisationen og bestride administrative, økonomiske, markedsføringsmæssige og organisatoriske stabs- og ledelsesfunktioner indenfor hotel-, turisme- og servicebrancherne.

Uddannelsen varer 2 år og er SU berettiget. I uddannelsen indgår der et 3 måneders praktikophold i Danmark eller udlandet.

University College Nordjylland

www.serviceokonom.info

Sofiendalsvej 60, Postbox 71 · 9100 Aalborg

Tlf.: 72 50 59 00

Att.: Studievejleder Lars Olsen · laol@noea.dk

Erhvervsakademi Dania, Minerva Randers

www.eadania.dk

Minervavej 63 · 8960 Randers SØ

Tlf.: 8711 4400

att.: Uddannelsessekretær

Tina Kring Nissen · tk@hsminerva.dk

Professionsbachelor i International Hospitality Management

Professionsbachelor i International Hospitality Management er en international uddannelse der sætter fokus på ledelse inden for turist eller hotel- og restaurationsdrift. Den åbner et væld af muligheder for at arbejde med koncept og virksomhedsudvikling i et internationalt perspektiv inden for turist- og hotelmanagement branchen.

Uddannelsen er en direkte overbygning (top-up) på serviceøkonom-, markedsføringsøkonom eller lignende erhvervsakademiuddannelser. Uddannelsen varer 1½ år og fordeler sig over tre semestre. Studiet indeholder følgende fag: Økonomi, ledelse, kultur- og gæsteforståelse (internationalt modul), strategi og

bachelorprojekt. Undervisningen er erhvervsrettet og foregår som klasseundervisning, opgaver, gruppeprojekter, workshops, studieture, gæsteforelæsnings og virksomhedsbesøg.

På 2. semester er der indbygget et tremåneders studiepraktikophold i en dansk eller international virksomhed. Der vil også være mulighed for at gennemføre et udlandsophold på en af de mange internationale uddannelsesinstitutioner, som University College Nordjylland samarbejder med.

Læs mere her http://www.ucn.dk/Forside/Uddannelser/Int_hospitality_management.aspx

University College Nordjylland

www.hospitalitybachelor.info

Sofiendalsvej 60, Postbox 71 · 9100 Aalborg

Tlf.: 72 50 59 00

Att.: Studievejleder Lars Olsen · laol@noea.dk

Professionsbachelor i sportsmanagement

Med en professionsbachelor i sportsmanagement kombineres passionen for sport og events med en veludviklet forståelse for de forretningsmæssige mekanismer inden for sport, event- og fritidssektoren. Efter endt uddannelse vil der kunne søges job som: projektleder, administrator, marketingkoordinator, konsulent og eventmanager/koordinator indenfor sport, event- og fritidssektoren og alt efter specialisering/interesse.

Uddannelsen er en 1½-årig top-up uddannelse, og den fungerer som direkte overbygning på serviceøkonom-, markedsføringsøkonom eller finansøkonomuddannelsen.

Studiet indeholder følgende fag: Sportsindustrien og dennes omverden, metode og research i sport, sportsmarketing, sportsmanagement, eventmanagement, sportsjura (sportskontrakter/risk management) og massesport. Desuden er det muligt, at fordybe sig i to af uddannelsens udvalgte temaer, hvilket giver mulighed for at sætte sit personlige præg på uddannelsen.

Undervisningen på 1. og 2. semester foregår på baggrund af en vekselvirkning mellem holdundervisning, øvelsesrækker, forelæsnings, cases, projekter, præsentationer (inkl. studenterpræsentationer) og seminarer. Uddannelsens sidste og 3. semester udgør henholdsvis studiepraktikophold og bachelorprojekt.

Studiepraktikken giver mulighed for at afprøve den opnåede teori og metode i praksis gennem opgaveløsning i en given sports-, events-, og/eller fritidsvirksomhed/organisation i Danmark eller udlandet. Det giver mulighed for yderligere fordybelse, inden uddannelsen afsluttes med et bachelorprojekt.

Læs mere her <http://www.ucn.dk/Forside/Uddannelser/Sportsmanagement.aspx>

University College Nordjylland

www.sportsmanagement.dk

Sofiendalsvej 60, Postbox 71 · 9100 Aalborg

Tlf.: 72 50 59 00

Att.: Studievejleder Lars Olsen · laol@noea.dk

Tip til din uddannelsesplan

Kontoruddannelse med speciale i Rejseliv

Kontorelev med speciale i Rejseliv er en uddannelse som kombinerer en elevplads i en turistvirksomhed og skoleperioder med speciale i Rejseliv på Handelsskolen. Uddannelsen tager 4 år heraf 8 ugers skoleophold. Optagelse forudsætter afsluttet folkeskole eller tilsvarende. Uddannelsen retter sig primært mod et fremtidigt arbejde i danske turistvirksomheder.

Med specialet rejseliv lærer du at lave tilbud og foretage beregninger. Du lærer at yde service overfor gæster og at have kontakt til fx overnatningssteder og museer.

Handelsskolen Tradium

www.tradium.dk

Minervavej 63 · 8920 Randers

Tlf: 87 11 43 00

Minervavej 63

8960 Randers SØ

att.: Uddannelsessekretær

Marianne Søegaard Taudal · mt@tradium.dk

Turistbachelor inden for natur- og kulturformidling

Professionsbacheloruddannelsen i natur- og kulturformidling på University College Nordjylland i Hjørring har et dobbelt sigte: Dels i sig selv at være erhvervsrettet og give kompetence til ansættelse inden for både den offentlige og den private sektor og dels at være adgangsgivende til fortsat videregående uddannelse (master- og kandidatuddannelser).

Formidling, udvikling og innovation inden for oplevelsesøkonomi er det centrale i uddannelsen, forstået både som direkte formidling i forhold til målgrupperne, og som udvikling af nye områder og koncepter for formidling af natur og kultur, herunder turisme.

Det er en fuldtidsuddannelse, men den tilrettelægges således, at undervisningen så vidt muligt samles på 3 af ugens dage i perioden september til maj. Det giver bedre muligheder for studerende med lang transportvej og evt. et deltidsarbejde ved siden af. De fleste af uddannelsens moduler kan også tages som kurser under åben uddannelse og som delvis fleksibel (IKT-baseret) uddannelse.

Der kan gives merit for bl.a. serviceøkonomer og markedsføringsøkonomer, som kan bruge uddannelsen som overbygning. Der kan desuden udvikles særligt tilrettelagte kurser i tilslutning til uddannelsen.

University College Nordjylland

www.ucn.dk

www.turistbachelor.dk

Skolevængen 45 · 9800 Hjørring

Tlf. 96 23 24 00 · mos@ucn.dk

Negot i international turisme og fritidsmanagement

(3-årig bacheloruddannelse)

Vil du gerne arbejde inden for turisme, kultur og fritid? Vil du gerne kombinere sprog- og kulturområdet med økonomisk basisviden? – Så er negot. bacheloruddannelsen i International turisme og fritidsmanagement lige noget for dig!

Sprog og økonomi

Uddannelsen er en tre-årig kombinationsuddannelse, der består af 50 procent økonomiske fag og 50 procent sproglig-kulturelle fag. Hovedsproget er engelsk og bisproget er tysk. I undervisningen bliver du præsenteret for emner, som giver dig overblik over de væsentlige træk ved europæiske samfunds- og kulturforhold, og du lærer at analysere og anvende kommunikation i mødet mellem forskellige kulturer. Du bliver i stand til at både skrive og tale engelsk og tysk på højt niveau samtidig med, at du får de grundlæggende værktøjer inden for virksomhedsøkonomi, afsætningsøkonomi samt organisation og ledelse.

Kommuniker med verden

Uddannelsens internationale sigte kommer bl.a. til udtryk ved, at du lærer at beherske både engelsk og tysk på højt niveau, samtidig med at du får overblik over de væsentlige træk ved europæiske samfunds- og kulturforhold og lærer at analysere kommunikationssituationer med særlig henblik på mødet mellem forskellige kulturer.

www.sdu.dk/Uddannelse/Fuldtidsstudier/Bachelor/Negot_international_turisme.aspx

Negot i international turisme og fritidsmanagement

(2-årig kandidat-overbygning)

Skræddersyet til international turisme

Vil du være ekspert i international turisme og fritidsmanagement med forstand på både de kulturelle og økonomiske problemstillinger? Vil du have en uddannelse, hvor du undervejs får lov til at prøve teorierne af i praksis – også i udlandet? Vil du læse i et internationalt miljø sammen med studerende fra andre lande? Så er kandidatuddannelsen i international turisme og fritidsmanagement noget for dig!

Sprog og økonomi

Uddannelsen er en kombinationsuddannelse, der består af 50 % samfundsvidenskabelige/ økonomiske fag og 50 % humanistiske/sproglig-kulturelle fag. Hovedsproget er engelsk, og bisproget er tysk. Uddannelsens indhold er skabt i samarbejde med et ekspertpanel fra branchen for på den måde at kunne give de færdiguddannede cand.negot.er de helt rigtige kvalifikationer til at udfylde nøglefunktioner på området.

En branche i vækst

Vi rejser alle sammen på ferierejser verden over. Også i Danmark er turisme- og fritidssektoren i vækst. En kandidatgrad i

international turisme og fritidsmanagement er en uddannelse, der giver dig kvalifikationer til at arbejde i private og offentlige virksomheder i Danmark og i udlandet, som beskæftiger sig med turisme, fritid og kultur. Du vil som færdiguddannet cand.negot. være i stand til selvstændigt at løse projekt- og analyseopgaver inden for international turisme og fritidsmanagement.

En international uddannelse

Via samarbejde med udenlandske universiteter er der altid udenlandske studerende på uddannelsen, som vil give dig værdifuld indsigt i fremmede kulturer. Det vil du også kunne få ved at tilrettelægge et helt semester med hhv. valgfag og praktikophold i udlandet. Arbejdsgiverne sætter også pris på den modenhed og viden, som den praktiske erfaring fra udlandet giver, så den er guld værd, når du skal søge arbejde

www.sdu.dk/Uddannelse/Fuldtidsstudier/Kandidat/negot_int_turisme.aspx

European Master in Tourism Management

(2-årig, International, udbydes på engelsk)

På det to-årige integrerede fuldtidsstudium EMTM er målet at kvalificere de studerende til konstruktivt at kunne forholde sig til de væsentlige udfordringer som turismen står overfor lokalt og globalt. Gennem forskningsbaseret undervisning på højeste niveau og med en tvær-disciplinær tilgang til problemstillingerne vil kandidaterne erhverve de fornødne kompetencer til at kunne udvikle og forvalte fremtidens turisme på bæredygtig vis. Studiet finder sted i tre europæiske lande: Danmark (Esbjerg), Slovenien (Ljubljana) og Spanien (Girona). Det giver mulighed for at opleve forskelligartede undervisningsmiljøer og styrke sociale og sproglige kompetencer. EMTM studerende vil efter specialet, der skrives ved et af de tre universiteter efter eget valg, blive tildelt en eller flere europæisk kandidatgrader.

I efteråret 2009 modtog EMTM uddannelsen den meget prestigefyldte Erasmus Mundus godkendelse fra EU-kommissionen. Interesserede studerende har derfor mulighed for at søge om stipendier fra EU-kommissionen.

Se yderligere information på: <http://www.emtmmaster.net/> og kontakt emtm@emtmmaster.net eller www.sdu.dk/Uddannelse/Fuldtidsstudier/Kandidat/European_master_in_tourism_management.aspx

Master i oplevelsesledelse i yderområder (Molly)

MOLLY står for Master i Oplevelsesledelse i Yderområder. Det er en mastergrad fra RUC, som udbydes på Thy Uddannelsescenter fra februar 2011 i samarbejde med RUC, Center for Regional- og Turisemeforskning på Bornholm, og ApEx ved Aalborg Universitet.

Uddannelsen er en videregående efteruddannelse indenfor ledelse. Udover ledelse er der fokuseret på de helt specielle

vilkår som et yderområde byder på og hvordan disse kan være afsæt til udvikling af unikke oplevelsesprodukter. Uddannelsen er 2-årig og designet til, at erhvervsaktive ledere og mellemledere kan videreudanne sig, samtidig med at de passer deres arbejde. Uddannelsen er en videreudvikling af Master i Oplevelsesledelse, som du kan se mere om på RUCs hjemmeside <http://mol.ruc.dk/>

Yderligere information:

kontakt projektleder Nini Jolander,
Thy Uddannelsescenter,
tlf. 51 71 58 81

Eventkoordinator

Uddannelsens formål

At uddanne faglært arbejdskraft til turist- og oplevelseserhvervene og til virksomheder, hvor oplevelser/ events og arrangementer spiller en vigtig rolle internt eller eksternt i virksomheden. Uddannelsen kvalificerer til at udvikle, administrere, koordinere, planlægge, gennemføre og evaluere oplevelser/ events og arrangementer.

Uddannelsens opbygning

Uddannelsen varer 4 år. Grunduddannelsen varer 2 år, og består af den 2-årige HG-uddannelse (HG2) under den erhvervsfaglige fællesindgang »Merkantil«. Hovedforløbet varer ligeledes 2 år og består af en vekselvirkning mellem teori og praktik. Praktikken gennemføres via en elevansættelse i en virksomhed. Virksomheden skal godkendes som praktiksted, og der indgås en skriftlig uddannelsesaftale.

Teorien gennemføres på en erhvervsskole, der er godkendt til at udbyde uddannelsen. Hovedforløbet teoridel varer 11 uger inklusiv et afsluttende projekt (fagprøven) og ligger spredt over praktikperioden. Der kan endvidere blive tale om at skulle gennemføre 1½ uges indledende undervisning i fødevarehygiejne og førstehjælp. Uddannelsesperioden kan som følge heraf blive forlænget med 1½ uge.

EUC Nord

Hånbækvej 50 · 9900 Frederikshavn
telefon 7224 6000

Uddannelses- og erhvervsvejleder

Lone Bendix Haugaard
telefon 7224 6699 · lbh@eucnord.dk

Betingelser for deltagelse

Kursisten/virksomheden skal:

- Være arbejdsmæssigt tilknyttet Region Nordjyllands turismebranche eller turismefremmesystemet
- Udfylde en skriftlig aftale om deltagelse (Deltager- og partnerskabserklæring)
- Aflevere dokumentation for timeforbrug til projektets administration (Deltagerprotokol)
- Oplyse sit cpr.nr. til projektets administration
- Indberette lønoplysninger. (Lønnede deltagere skal aflevere attesteret kopi af lønseddel for hver måned de deltager. Selvstændige med mere end 5 ansatte skal aflevere kopi af årsopgørelsen fra skattevæsnet eller alternativt en revisorerklæring for det år, deltageren er aktiv i kursusforløbet)

Deltager betaler selv for transport til og fra undervisningssted.

Tilmelding

Udfyld og underskriv tilmeldingsblanketten herunder.

Ønsker du at deltage i flere kurser, kan du også udfylde højrekolonnen i blanketten.

Fax eller send tilmeldingsblanketten senest den 3. september 2010 til:

Kursusadministrationen
VisitNordjylland.dk
Skeelslundvej 99
9440 Åbybro
Fax: 9824 4774

Du kan også tilmelde dig online på **www.visitnordjylland.dk/kurser**

Senest den 10. september vil du modtage oplysning pr. mail om hvilke hold, der oprettes, herunder om der kan tilbydes pladser på hold i andre destinationer. Mødetid og kursusadresse m.v. oplyses pr. mail umiddelbart inden kursusstart.

Alle felter markeret med * skal udfyldes.

**** ved kursus 121 angiv venligst valg af skole • ved kursus 132 angiv venligst valg af kursusdag**

Har du spørgsmål til kurserne eller vedrørende tilmelding, er du velkommen til at kontakte:

VisitNordjylland.dk

- Ove Knudsen, tlf. 9696 1204, mail: ove@visitnordjylland.dk
- Karina Beck, tlf. 9696 1208, mail: karina@visitnordjylland.dk
- eller det **turistbureau**, der har sendt programmet til dig:

Toppen af Danmark:

Skagen Turistbureau
9844 1377

Sæby Turistbureau
9846 1244

Lønstrup Turistbureau
9625 2220

Læsø Turistbureau
9849 9242

Hirtshals Turistbureau
9894 2220

Hjørring Turistervice
7223 4878

Tversted Turistbureau
9893 1126

Sindal Udviklingscenter
9893 6693

Frederikshavn Turistbureau
9842 3266

Løkken Turistbureau
9899 1009

Brønderslev Erhvervs- og Turistcenter
9945 5200

Jammerbugt Turistbureau, Fjerritslev
7257 8977

Morsø Turistbureau
9772 0488

Rebild Turistbureau & VisitAalborg
9988 9000

Thy Turistbureau
9792 1900

VisitMariagerfjord: Arden Turist- & Rejsebureau
7027 1377

VisitVesthimmerland, Løgstør
9966 9200

Tilmeldingsblanket	Primære kursusønske:	Evt. ekstra kursus
Kursusnavn **		
Kursus nr *		
Kursistens navn *		
Virksomhedens CVR nr. *		
Virksomhedens navn *		
Virksomhedens hjemkommune *		
Kursistens e-mail *		
Kursistens telefonnummer *		
Dato og underskrift *		