

Tilmeld jer
allerede i dag

Korte onlinekurser

Minimalt setup,
maksimalt udbytte

Få et koncentreret kompetenceløft i hverdagen



FINANSSEKTORENS
UDDANNELSESCENTER

finansudd.dk
89 93 33 33
info@finansudd.dk



Koncentreret kompetenceudvikling – 3 timers undervisning

Lige pludselig skulle vi alle sammen være hjemme. Så hvad kunne vi gøre for, at det ikke gik ud over kompetenceudviklingen? På Finanssektorens Uddannelsescenter udviklede vi på rekordtid et koncentreret onlinekoncept med et minimalt setup og maksimalt udbytte.

Vores kunder tog enormt godt imod konceptet. Derfor fastholder vi muligheden for lukkede forløb med koncentreret kompetenceudvikling – online-læring på kort tid og med et begrænset antal emner.

Vi kan – I kan

På Finanssektorens Uddannelsescenter har vi gennemført meget undervisning på distancen siden april 2020. Det har været en læringsrejse sammen med jer, og vi er det seneste år blevet meget bedre til onlineundervisning – og det er I også.

De korte onlinemoduler i dette katalog erstatter ikke eksisterende kurser og forløb. Men de giver jer mulighed for at sætte fokus på eller supplere et aktuelt tema.

Det er selvfølgelig specialiserede konsulenter fra Finanssektorens Uddannelsescenter, der underviser på alle moduler.

Du kan på de efterfølgende sider se, hvad vi aktuelt kan tilbyde som kortere onlinemoduler. Vi tilpasser gerne alle moduler til et aktuelt behov – og I er meget velkomne til at give lyd, hvis I har en idé, som vi ikke har med.

Kontakt os

Dag Kristiansen
+45 8993 3373
dak@finansudd.dk

Bjarne Klitgård Hallstrøm
+45 8993 3571
bkh@finansudd.dk

Sådan sikrer vi forankring

Alle moduler afsluttes med lærings- og forankringsaktiviteter. Det er tips og tricks til, hvordan du kommer videre med det, du har lært, og hvordan du holder fast og får det lærte forankret i din hverdag – med det samme.

Lederpakke understøtter

Det er muligt at supplere med Lederpakken, der understøtter effekten af læringen hos dine medarbejdere. Du får værktøjer, du som leder kan bruge til at sikre forankring samt videns- og erfaringsudveksling under og efter forløbet. **Læs mere på side 12.**

Indholdsfortegnelse

For rådgivere og ledere med kunder

Proaktivitet.....	4
Skab tillid også på distancen.....	4
Spørgeteknik.....	5
Forhandlingsteknik – to modulers kursusforløb.....	5
Personlig effektiv planlægning.....	6

For rådgivere og ledere

Sådan bliver du bedre til at bede om feedback.....	7
Sådan bliver du bedre til at give feedback.....	7
Personprofiler: Garudas Fokusprofil.....	8
Personprofiler: DiSC.....	8

For ledere med og uden personaleansvar

Samarbejde og ledelse på distancen.....	9
Kundefokuseret salgsledelse på distancen.....	10
Samtaler på distancen.....	10

Faglige temaer

Lyst til investering.....	11
Begunstigelse.....	12
Nedsparing.....	12

Lederpakke forankrer læringen

Lederpakken.....	13
------------------	----

Praktisk information

Undervisningsform.....	14
Pris.....	14
Tidspunkt.....	14

Særskilt
gratis
kursus

Holder I gode onlinemøder hver gang?

Hvis ikke, så anbefaler vi Digital kommunikation og onlinemøder 2.

Her får du styr på det, du skal have styr på for at holde det gode onlinemøde med maksimalt udbytte.

Både den tekniske del og alt det der handler om god adfærd og kommunikation på et onlinemøde – det, du skal være særlig opmærksom på.

Kurset er gratis, når I søger via Finanskompetencepuljen, det er online og tager 3 timer.

Kurset er fundamentet for at få maksimalt udbytte ud af de forskellige korte onlinekurser.

For rådgivere og ledere med kunder

Proaktivitet

Bliv bedre til at prioritere i dagligdagen – og få plads til at være proaktiv.

Du ved det godt. Du burde lige have ... men så blev du lige angrebet af virkeligheden. Eller måske har du svært ved at vurdere, hvad der er det vigtigste – og det betyder, at du ikke altid prioriterer hensigtsmæssigt?

Det lærer du

- Definition – hvad er proaktivitet?
- Hvordan du prioriterer dagens opgaver
- Hvordan du får maksimalt udbytte ud af at prioritere
- Hvordan du tilegner dig mere viden om proaktivitet
- I hvilke sammenhænge, det er smart at anvende bevidstheden om proaktivitet
- Hvordan du kommer i gang rent praktisk
- Hvordan du sikrer dig, at værktøjerne virker

Varighed

- 1/2 times forberedelse inden modulet
- 3 timer

Skab tillid – også på distancen

Det er muligt at skabe tillid og relationer på distancen. Få værktøjerne til at gøre det rigtigt.

Du ved, at det at skabe og vedligeholde relationer bygger på tillid. Men hvordan skaber og vedligeholder du tillid også på distancen, når det nu er så vigtigt? Det får du svar på her.

Det lærer du

- Formlen på tillid
- Derfor er tillid så vigtigt
- Sådan sætter du ind på tillidskontoen
- Hvornår du kan hæve på tillidskontoen
- Sådan skaber du tillid på distancen
- Sammenhængen mellem tillid og relationer

Varighed

- 1/2 times forberedelse inden modulet
- 3 timer



For rådgivere og ledere med kunder

Spørgeteknik

Bliv tryk i at stille de gode spørgsmål og skab bedre resultater.

Føler du, at alle andre er brillante til at stille de rigtige spørgsmål, men at du ikke føler dig sikker – og ønsker du at være en lille smule frækkere eller mere direkte? Så kommer du langt ved at arbejde med din spørgeteknik. Kurset kan tilpasses et bestemt produkt eller en ledelse.

Det lærer du

- Du får konkrete og brugbare værktøjer til at stille det gode spørgsmål
- Du bliver klogere på, hvad der er det gode spørgsmål – og hvornår det skal stilles
- "De frække spørgsmål" og hvordan du bedst bruger dem
- At føle dig sikker og professionel, når du spørger
- Fordele og ulemper ved spørgerammer
- Hvad der er den gode spørgeteknik

Varighed

- 1 times forberedelse inden modulet
- 3 timer

Forhandlingsteknik

Få de rigtige værktøjer til at forhandle pris og vilkår.

Det lærer du

- Du bliver klogere på dine styrker og udviklingsområder som forhandler
- Du bliver klogere på, hvorfor forberedelsesfasen er en af de vigtigste i en forhandlingssituation – og hvilke andre faser du skal forberede dig på
- Du får tilpasset din egen forhandlerstil til den enkelte kunde
- Du lærer, hvilke spørgeteknikker der er specielt gode i en forhandlingssituation
- Du lærer at forholde dig til indvendinger
- Du får de bedste tips til forhandlingssituationen

Varighed

- 1 times forberedelse inden hvert modul
 - To moduler på hver 3 timer
- Mellem de to moduler er der øvelsesopgaver, og vi anbefaler derfor ca. 4 uger mellem modulerne



For rådgivere og ledere med kunder

Personlig effektiv planlægning

Få styr på din personlige planlægning – du bliver mere effektiv og bevarer overblikket.

Inden du får set dig om, er dagen gået, og du har ikke nået det, du havde sat dig for – og slet ikke det vigtigste. Du føler dig frustreret og har mistet overblikket over din kalender. Hvis det lyder bekendt, er der gode nyheder – du kan blive meget bedre til personlig planlægning med enkle værktøjer.

På kurset får du en værktøjskasse med 12 værktøjer, der kan gøre din hverdag meget lettere. Du skal ikke vælge alle 12, men prioritere, hvad der er mest virkningsfuldt for dig.

Det lærer du

- Hvorfor der er for få timer i mit døgn
- Hvordan du bliver bedre til at få gjort det, der står i din kalender
- Hvordan du får styr på de unødige forstyrrelser
- Du får værktøjer til at nå "det rigtige"
- Hvad du kan gøre for at skabe harmoni mellem fritid og arbejdsliv
- Hvad du skal gøre, når det alligevel ramler
- Indblik i faldgruberne ved multitasking

Varighed

- 1/2 times forberedelse inden modulet
- 3 timer



For rådgivere og ledere

Sådan bliver du bedre til at bede om feedback

Bliv klogere på feedback og alt det, du får ud af at bede om den og modtage den.

Du bliver bedre af at få feedback. Men det kræver mod at spørge din kollega, din leder, din samarbejdspartner eller din kunde om feedback på den præstation, du har leveret. Hvordan gør du det, så den, der skal give feedback, ved, hvad du gerne vil have? Og så du er i stand til både at modtage den nemme feedback (rosen) og den udviklende feedback (den konstruktive kritik)?

Det lærer du

- Definitionen på feedback
- Hvordan du beder om feedback, og hvordan du bedst modtager feedback
- Dialogbaseret feedback
- Hvordan du stiller de rigtige spørgsmål, så du endnu bedre forstår den feedback, du får
- Hvilke fordele der er i forhold til din læring og udvikling ved at bede om feedback

Varighed

- 1,5 times forberedelse inden modulet
- 3 timer

Sådan bliver du bedre til at give feedback

Bliv klogere på feedback og hvordan du skaber værdi ved at give den gode feedback.

Du har de bedste intentioner og vil sige noget til en kollega som et positivt indspark og hjælp. Men din kollega opfatter det som kritik, siger "Det ved jeg godt!" og går irriteret fra samtalen. Du kan med træning blive bedre til kunsten at give feedback.

Det lærer du

- Spillereglerne for at give feedback
- Forskellen på f.eks. et råd, et ønske, en opfordring, en overvejelse og et påbud
- "Ret og pligt" i forhold til feedback
- Betydningen af roller, når der gives feedback
- Hvordan du sikrer dialogbaseret feedback

Varighed

- 1,5 times forberedelse inden modulet
- 3 timer

For maksimalt udbytte anbefaler vi, at du først gennemfører "Sådan bliver du bedre til at bede om feedback".



For rådgivere og ledere

Personprofiler: Garudas Fokusprofil

Bliv klogere på dig selv og andre ved hjælp af Garudas Fokusprofil.

Nogle kollegaer og kunder har du fantastisk kemi med – og med andre fungerer det bare ikke. Hvorfor er det sådan? Svaret ligger måske i, at I har forskellig personprofil.

Det lærer du

- Du bliver klogere på dine styrker og udviklingsområder
- Hvordan du genkender typerne (kropssprog, stemmeføring, ord)
- Personlighedsprofilens betydning for, hvordan du og andre gerne vil mødes
- Du finder dine udviklingsområder og lærer, hvordan du arbejder med dem
- Hvordan kan du møde andre mennesker og gøre et godt førstehåndsindtryk?

Varighed

- 1,5 times forberedelse inden modulet – herunder udfyldelse af en personprofil-indikator
- 3 timer

Personprofiler: DiSC

Bliv klogere på dig selv og andre ved hjælp af DiSC.

Nogle kollegaer og kunder har du fantastisk kemi med – og med andre fungerer det bare ikke. Hvorfor er det sådan? Svaret ligger måske i, at I har forskellig personprofil.

Det lærer du

- Du bliver klogere på dine styrker og udviklingsområder
- Hvordan du genkender typerne (kropssprog, stemmeføring, ord)
- Personlighedsprofilens betydning for, hvordan du og andre gerne vil mødes
- Du finder dine udviklingsområder og lærer, hvordan du arbejder med dem
- Hvordan kan du møde andre mennesker og gøre et godt førstehåndsindtryk?

Varighed

- 1,5 times forberedelse inden modulet – bl.a. udfyldelse af en personprofil-indikator
- 3 timer



For ledere med og uden personaleansvar

Samarbejde og ledelse på distancen

Samarbejde og ledelse på distancen stiller andre og nye krav til os som medarbejdere, kollegaer og ledere. Der eksperimenteres med nye måder at arbejde og samarbejde på. Både på kort sigt, hvor Corona fortsat spiller en rolle, men også på længere sigt må vi forvente at skulle håndtere hybride samarbejdsformer, hvor nogle arbejder på kontoret og andre hjemmefra – og på forskellige tidspunkter.

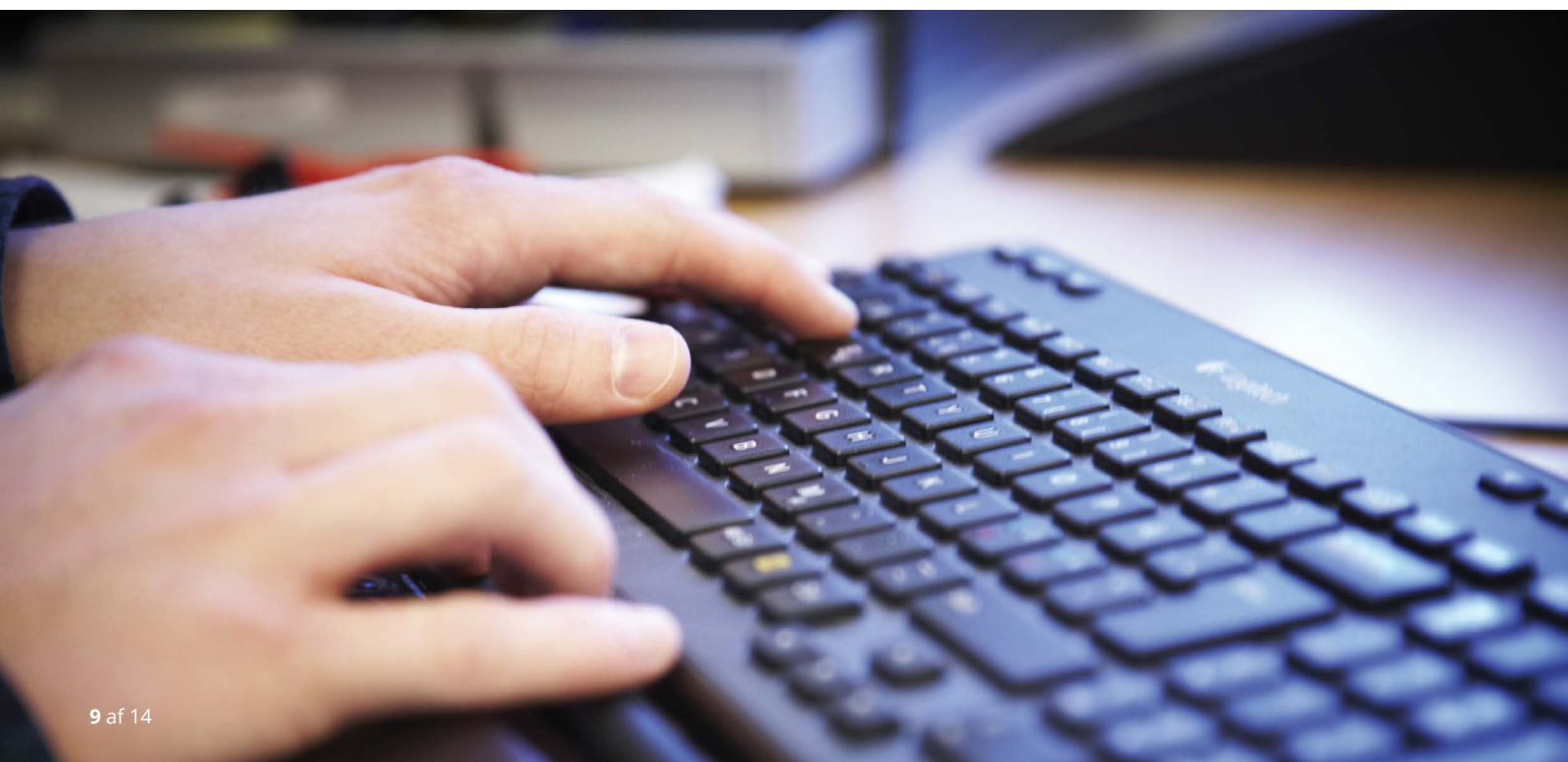
Mange pengeinstitutter har i Corona-tiden fundet gode løsninger til at arbejde helt eller delvist på distancen. Det forventes, at denne udvikling bliver mere udbredt efter krisen. Undersøgelser viser, at 65 % af virksomheder forventes at arbejde hybridt, hvor nogle af medarbejderne arbejder hjemmefra. 67 % er adspurgte ledere er usikre på, hvordan de skal kommunikere mest hensigtsmæssigt med deres medarbejdere. Studier peger på, at det er vanskeligere for lederen at opdage mistrivsel.

Modulet giver

- Indblik i muligheder og udfordringer ved samarbejde og ledelse på distancen
- Ledere og medarbejdere viden om og metoder til at arbejde med kommunikation, koordination og fællesskab, når samarbejdet også foregår på distancen
- Forståelse for, hvad der skal til for at lykkes med nye samarbejdsformer og selvledelse og tillid på distancen
- Konkrete ideer og metoder til at styrke relationer og samarbejde på distancen
- Inspiration og metoder til arbejdet med at afstemme forventninger i egen enhed eller organisation

Varighed

- 1/2 times forberedelse inden modulet
- 3 timer
- 1/2 time efter modulet



For ledere med og uden personaleansvar

Kundefokuseret ledelse – også på distancen

Få styr på det, der skaber den gode kundeoplevelse online.

Du er ansvarlig for gode kundeoplevelser – også på onlinemøder. Der er mange faldgruber og mange ting, du og dine medarbejdere ikke skal gøre – og rigtig mange ting, I kan gøre for at sikre den gode kundeoplevelse.

Det lærer du

- Hvordan du skaber gode online kundeoplevelser
- Hvordan du skaber lyst til gode onlinemøder
- Hvordan du skaber det gode salg – også på virtuelle kundemøder
- Hvordan du bruger sammøder som et middel
- Hvordan du holder gode 1:1 samtaler med dine medarbejdere på afstand
- Hvordan du træner og udvikler dine egne og medarbejdernes kompetencer på det digitale område

Varighed

- 1 times forberedelse inden modulet
- 3 timer

Samtaler på distancen

Få de vigtige, små signaler med i samtaler på distancen.

I en samtale er de små signaler vigtige. Det, der bliver sagt "mellem linjerne" – ansigtsudtrykket og kropssproget. Alt det, du fornemmer. På distancen er der risiko for, at du overser de små signaler. Det kan godt være, at samtaler i telefonen eller online er effektive og korte. Men hvad med nærværet og det personlige? Uden de små signaler er der en risiko for, du går glip af noget. Eller at der opstår misforståelser.

Det lærer du

Du lærer, hvordan du sikrer, at du også får de små signaler med i samtalen på distancen. At I får talt om andet end det faglige. At de løbende samtaler bidrager til, at motivationen vedligeholdes, samarbejdet lykkes og at medarbejderne trives.

Samtaler på distancen udbydes både til ledergrupper og som 1:1 coach samtaler.



Faglige temaer

Korte onlinekurser er en effektiv måde at få alle rykket et skridt i den rigtige retning på faglige områder som investering, pension, bolig, formuerådgivning, erhvervsrådgivning eller noget helt sjette.

Har du konkrete ønsker til specifikke faglige områder, hvor I har brug for et brush-up eller inspiration til, hvordan I griber arbejdet an, står vi klar.

Lyst til investering

For rigtig mange kunder er investering en god idé. Derfor er det god rådgivning at motivere og inspirere dine kunder til at investere i stedet for at have pengene stående på kontoen. Nogle kunder vil slet ikke tale om investering. Nogle – ofte de lidt ældre kunder – vil bare gerne have pengene på kontoen. Du kan som rådgiver motivere disse kunder til at kaste sig ud i investering.

Det lærer du

- Du får værktøjer til at motivere kunden til at investere
- Du får inspiration til, hvordan du gør investering enkelt
- Du bliver klogere på, hvad der er de gode spørgsmål, du kan bruge i din investeringsrådgivning
- Du får inspiration til at afdække kundens investeringsprofil korrekt

Varighed

- 2 timers forberedelse inden modulet – herunder besvarelse af en opgave, der relaterer sig til din dagligdag som rådgiver
- 3 timer



Faglige temaer

Begunstigelse

De fleste af de kunder, vi møder, har enten en livsforsikring eller en pensionsordning. Som rådgiver skal du hjælpe kunderne på vej til beslutningen om, hvem der skal have pengene udbetalt, hvis de ikke selv får mulighed for at have glæde af dem.

Det lærer du

- Du bliver klogere på, hvad din rolle som rådgiver er på området
- Reglerne for begunstigelse
- Betydning af begrebet "nærmeste pårørende"

Undervisningen er baseret på praksisnære cases, der klæder dig fagligt på til at tage dialogen med kunderne. Du får styr på begreberne, deres betydning og vigtigheden af dialogen. Vi tager afsæt i, hvad du som rådgiver kan møde i dialogen med kunderne, og hvad du skal spørge ind til.

Varighed

- 1,5 times forberedelse inden modulet – selvstudie i form af et virtuelt kursus og en podcast
- 3 timer

Nedsparing

Hjælp dine kunder godt på vej mod deres 3. alder og vis dem, hvordan deres økonomi kan se ud, når de stopper med at arbejde.

Det lærer du

- Hvilke elementer der indgår i en god nedsparingsplan
- Du bliver klogere på relevante og nye offentlige sociale ydelser
 - bl.a. ret til tidlig pension ("Arne pension"), sammenhængen mellem retten til tidlig pension og efterløn, seniorpension samt folkepension og pensionstillæg

Undervisningen er baseret på praksisnære cases, der klæder dig fagligt på til at tage dialogen med kunderne.

Varighed

- 1,5 times forberedelse inden modulet – selvstudie i form af e-learning
- 3 timer



Lederpakke forankrer læringen

Som supplement til de korte onlinekurser har du mulighed for at tilknytte en lederpakke.

Lederpakken har to formål: Som leder får du en konkret guide, der sikrer forankringen i hverdagen, og deltageren får dig som sparringspartner, så I sammen sikrer værdi for pengene.

Lederpakken

I Lederpakken er der inspiration til aktiviteter inden og efter modulerne, så fokus bliver fastholdt, og andre i afdelingen kan få inspiration.

Inspirationen kan anvendes ved:

- Fællesmøder
- Individuelle møder
- Kundemøder
- Dagligdagen i afdelingen

Lederens indsats er med til at synliggøre det lærte og sætter fokus på den udvikling, der er målet med det hele.

Gode ledere sikrer, at ...

- der er en plan, og at alle har det, de skal bruge
- mål og forventninger er klart kommunikeret og opleves betydningsfuldt for den enkelte
- der bliver givet positiv feedback og anerkendelse
- at der drøftes læring og udvikling løbende med den enkelte og med hele teamet



Praktisk information

Undervisningsform

Undervisningen gennemføres på Microsoft Teams.

Da undervisningen foregår online, anbefaler vi maks. 12 deltagere per hold.

Pris

Et hold med undervisning i tre timer. Pr. modul 12.500 kr.

Tilkøb af Lederpakken 2.500 kr.

Finanssektorens Uddannelsescenter står for kontakt til deltagerne.

Tidspunkt

Tidspunktet for undervisningen aftales med jer, og vi kan levere med kort varsel.

Undervisningen kan gennemføres både formiddag og eftermiddag.

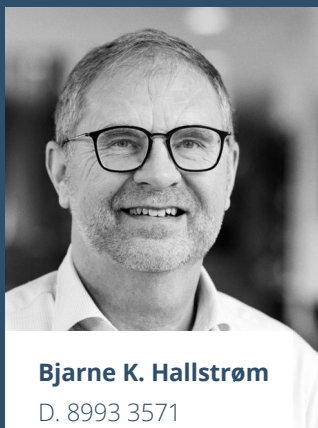


Dag Kristiansen

D. 8993 3373

M. 2916 3109

dak@finansudd.dk



Bjarne K. Hallstrøm

D. 8993 3571

M. 2968 3571

bkh@finansudd.dk



FINANSSEKTORENS
UDDANNELSESCENTER

finansudd.dk
89 93 33 33
info@finansudd.dk

