

GIV DINE STUDERENDE KOMPETENCER DER VIRKER

Praksisnære workshops og forløb
i salg, marketing og karriere

Kære underviser

GIV DINE STUDERENDE DET BEDSTE AFSÆT - I EN NY VIRKELIGHED

Som organisation for salg og marketing samarbejder vi med uddannelsesinstitutioner, virksomheder og eksperter om at skabe og formidle viden, der matcher de krav, dine studerende møder i praksis. Med de nye retninger for erhvervsakademierne er der øget fokus på praksisnær undervisning, anvendelige kompetencer og en stærkere overgang til job. Det stiller nye krav – både til de studerende og til undervisningen.

Mange undervisere oplever samtidig, at studerende har svært ved at arbejde effektivt i projekter, tage ansvar og omsætte deres viden i praksis.

DET ER HER, VI GØR EN FORSKEL

Vores analyser viser et markant kompetencegab mellem undervisning og virksomheders forventninger – særligt inden for forretningsforståelse, kommunikation og teknologianvendelse. Det er kompetencer, virksomheder forventer, at studerende kan bringe i spil fra dag ét.

Derfor har vi udviklet et katalog af praksisnære foredrag og workshops, der styrker både faglige, personlige og karrieremæssige kompetencer – med direkte kobling til undervisningen.

SKAB ENGAGEMENT, RETNING OG RELEVANS I UNDERVISNINGEN

Vi hjælper jer med at klæde de studerende på til arbejdsmarkedet med konkrete værktøjer inden for AI, salg, marketing og karriere. Samtidig styrker vi samarbejde, motivation og trivsel – som er afgørende for både læring og gennemførelse.

Ønsker I sparring, vidensdeling eller konkrete forløb, tilpasser vi altid indholdet til jeres uddannelse og behov.

Jeg glæder mig til at høre fra dig.

Venlig hilsen

Kia Fisker
Head of Career Development and Partnerships
E-mail: kif@businessdanmark.dk - Telefon: 2938 0001



Hvad tilbyder vi?

Book gratis
forsknings- og
udviklingsbaserede
foredrag, workshops
og teambuilding

FÅ DEN BEDSTE STUDIESTART

Teambuilding	4
Rebuilding	5
Få det gjort!	6
Talent workshop	7
Præsentationsteknik med gennemslagskraft	8
Tag personligt lederskab	9

TRENDS OG FORSKNING I BRANCHEN

UX & Loyalitet	10
Influencer marketing	11
AI som kompetence	12
Morgendagens Salg	13
Morgendagens Digitale Salg og Markedsføring	14
Bæredygtige forretningsmodeller	15
Adfærdsdesign i praksis	16
Kommunikation & kundeoplevelser i praksis	17

NYT

FRA STUDIELIV TIL ARBEJDSLIV

Kompetencer i 2026: Hvad efterspørger virksomheder?	18
CV, ansøgning & EFU workshop	19
Skab din drømmepraktik	20
Personlig branding & LinkedIn	21
Vidensformidlere	22

Teambuilding

STYRK SAMARBEJDE, TRIVSEL OG STUDIEKOMPETENCER FRA DAG ÉT

Overgangen til erhvervsakademiet stiller nye krav til de studerende. De skal ikke kun finde sig socialt til rette – de skal også hurtigt lære at arbejde effektivt i studiegrupper, projekter og praksisnære forløb.

Dette teambuildingforløb er udviklet til netop det formål.

Gennem målrettede øvelser arbejder de studerende med samarbejde, kommunikation og forståelse for egne og andres styrker. Det skaber ikke bare trivsel – men også et stærkere fagligt fundament for gruppearbejde, projekter og senere samarbejde i virksomheder. Og så er der også plads til et godt grin.

PRAKTISK INFO

Afholdes: Fysisk
Varighed: 2 timer

Stærkeste match:
Alle linjer i studiestarten

DINE STUDERENDE FÅR

- En stærk start på samarbejdet i studiegrupper og projekter.
- Indsigt i egne styrker og roller i teams.
- Konkrete værktøjer til kommunikation og samarbejde.
- Et trygt fællesskab, der øger trivsel og gennemførelse.

Teambuildingforløbet kombinerer sociale og faglige øvelser, så de studerende både lærer hinanden at kende og får erfaring med at arbejde effektivt sammen. Forløbet kan med fordel kobles til studiestart eller anvendes som en aktiv del af undervisningen, hvor samarbejde og projektarbejde er centralt.



Rebuilding

GENOPLIV FÆLLESSKABET – MED SJOV, SAMARBEJDE OG SÆSONSTEMNING

Når semesteret er godt i gang, kan det være tid til at få genopbygget energien og fællesskabet i klassen. Det temabaserede rebuilding-event er skabt til netop det. En sjov og engagerende oplevelse, hvor samarbejde, grin og kreativitet står i centrum.

Aktiviteterne er designet til at skabe fællesskab og trivsel på tværs af klasser og studieretninger. De kombinerer sjov og samarbejde med et strejf af tema og konkurrence, der gør oplevelsen mindeværdig og relevant uanset årstiden.

PRAKTISK INFO

Afholdes: Fysisk
Varighed: 90 til 120 min.

Stærkeste match:
Alle uddannelser, der kan bruge lidt pep og motivation

DINE STUDERENDE FÅR

- Fornyet energi og stærkere fællesskab midt i semesteret.
- Sjove og engagerende aktiviteter, der styrker samarbejde og kommunikation.
- En temabaseret oplevelse, der skaber variation og motivation i studielivet.
- Et trygt og afslappet rum, hvor de lærer hinanden bedre at kende.
- En sjov og kreativ afslutning inden en ferie.



Få det gjort!

FÅ KONKRETE VÆRKTØJER MED DEN ANERKENDTE GETTING THINGS DONE METODE

Studerende møder i dag høje krav til både overblik, samarbejde og eksekvering. De skal håndtere projekter, deadlines, gruppearbejde og ofte studiejob – samtidig med, at de forventes at arbejde mere selvstændigt og professionelt.

I dette oplæg lærer de studerende at arbejde struktureret og effektivt med udgangspunkt i den anerkendte metode Getting Things Done (GTD).

Fokus er ikke bare på at få styr på hverdagen – men på at opbygge en arbejdsform, som også fungerer i praktik og job.

PRAKTISK INFO

Afholdes: Fysisk
Varighed: 90 min.

Stærkeste match:
Nye studerende på alle linjer

DINE STUDERENDE FÅR

- En konkret metode til at skabe overblik over opgaver, projekter og deadlines
- Værktøjer til at prioritere og arbejde effektivt – også i pressede perioder
- Indsigt i, hvordan man arbejder struktureret i teams og projekter
- En arbejdsform, der kan overføres direkte til praktik og arbejdsliv

Oplægget kombinerer teori, øvelser og praktiske eksempler fra studie- og arbejdsliv, så de studerende kan omsætte det direkte i deres hverdag.



Talentworkshop

SÆT DINE STYRKER I SPIL – I SAMARBEJDE, PROJEKTER OG KARRIERE

På erhvervsakademierne arbejder studerende i stigende grad i grupper, projekter og praksisnære forløb. Her er det afgørende, at de ikke kun kender deres egne styrker – men også forstår, hvordan de bidrager i et team.

I denne workshop får de studerende indsigt i deres personlige styrker og lærer, hvordan de kan omsætte dem til konkret værdi i samarbejde, studieprojekter og senere i praktik og job.

Workshoppen tager udgangspunkt i en personlig talentprofil, som danner grundlag for refleksion, dialog og konkrete øvelser. Testen tager 12 min. og laves som en del af workshoppen.

PRAKTISK INFO

Afholdes: Fysisk
Varighed: 2 timer

Stærkeste match:
Omkring studiegruppe-
dannelse eller praktik-
ansøgning

DINE STUDERENDE FÅR

- Indsigt i egne styrker – og hvordan de kan bringes i spil i praksis
- Forståelse for forskellige roller i teams og gruppearbejde
- Værktøjer til at samarbejde mere effektivt i projekter
- Et stærkere fundament for at kommunikere deres værdi i praktik og job

Du kan læse mere om appen **Play Your Talent** her.



Præsentationsteknik

FORMIDL DINE IDÉER KLART, OVERBEVISENDE OG PROFESSIONELT

Evnen til at præsentere er ikke kun vigtig til eksamen – det er en afgørende kompetence i både praktik og arbejdsliv. Studerende skal kunne formidle idéer, pitche løsninger og skabe opbakning hos både undervisere, medstuderende og virksomheder.

I dette praksisnære oplæg lærer de studerende at bruge præsentation som et strategisk værktøj – ikke bare til at informere, men til at overbevise.

PRAKTISK INFO

Afholdes: Fysisk
Varighed: 2 timer

Stærkeste match:
Studiestart, op til eksamen
eller som afslutning

DINE STUDERENDE FÅR

- En klar struktur til præsentationer, der skaber forståelse og gennemslagskraft
- Teknikker til at formidle budskaber, så de bliver husket og accepteret
- Træning i kropssprog, stemme og visuel formidling
- Værktøjer til at håndtere spørgsmål og fremstå professionel

Workshopformat anbefales, da de studerende får mulighed for at præsentere og modtage konkret feedback – hvilket skaber markant progression på kort tid.



Tag personligt lederskab

TAG ANSVAR FOR DIN UDVIKLING – I STUDIE, PROJEKTER OG ARBEJDSLIV

Studerende møder i dag høje krav til selvstændighed, ansvar og evnen til at skabe fremdrift – både i studieprojekter, praktik og job. Men mange mangler konkrete værktøjer til at tage styring over deres egen indsats og trivsel.

I dette oplæg arbejder vi med personligt lederskab som en praktisk kompetence: Hvordan tager man ansvar, prioriterer sin indsats og bidrager aktivt i samarbejde med andre?

Velegnet som en del af Dare–Share–Care-forløb, hvor fokus er på at styrke de studerendes mod til at bidrage, dele og tage ansvar i fællesskabet.

PRAKTISK INFO

Afholdes: Fysisk eller online

Varighed: 90 min.

Stærkeste match:
Passer perfekt i Dare-Share-Care forløbet eller i studiestarten

DINE STUDERENDE FÅR

- Forståelse for, hvad personligt lederskab betyder i praksis
- Værktøjer til at tage ansvar for egen læring og udvikling
- Indsigt i, hvordan man bidrager aktivt i teams og projekter
- Redskaber til at håndtere modstand, pres og krav i studie og arbejdsliv

Oplægget kobler personlig udvikling med konkrete situationer fra studie og arbejdsmarked, så de studerende kan omsætte det direkte i deres hverdag.



UX og loyalitet

Fra point til partnerskab

SKAB VÆRDI MED LOYALITETSDESIGN, DER VIRKER I PRAKSIS

Hvordan bygger man ægte kundeloyalitet, der rækker langt ud over traditionelle rabatter, bonuspoint og standardbelønninger? Hvordan designer man kundeoplevelser, der ikke kun fastholder, men også begejstrer og differentierer i en tid, hvor forbrugernes forventninger konstant ændrer sig?

I dette praksisnære og engagerende foredrag stiller vi skarpt på fremtidens loyalitetsstrategier – og viser, hvordan brugeroplevelse (UX) bliver en afgørende nøgle til succes. Gennem en kombination af nyeste trends, virkelige cases og konkrete designprincipper klædes deltagerne på til at arbejde strategisk og kreativt med loyalitet som en konkurrencefordel.

PRAKTISK INFO

Afholdes: Fysisk eller online

Varighed: 90 min.

Stærkeste match:
I forløb om salg, service eller markedsføring

DINE STUDERENDE FÅR

- Indsigt i de mest effektive mekanismer bag moderne loyalitetsprogrammer – med konkrete eksempler og UX-twists
- Forståelse for hvordan man skaber emotionelle relationer gennem gamification, personalisering og surprise & delight
- Inspiration fra nordiske data og cases: Hvad gør virksomheder galt – og hvor ligger potentialet?

I en verden, hvor loyalitet er langt mere end retention, lærer de at se loyalitet som en strategisk kanal: et værktøj til at lære om kunderne, differentiere sig.



Influencer marketing

SÅDAN SKABER DU EFFEKTIVE KAMPAGNER MED AUTENCITET OG STRATEGI

Influencer marketing er ikke længere blot en trend – det er en afgørende del af moderne markedsføring. Men hvordan navigerer man i et landskab fyldt med algoritmer, platforme og skiftende forbrugeradfærd? Hvordan sikrer man, at samarbejdet med influencere ikke blot genererer likes, men også reel værdi og loyalitet?

I dette praksisnære og engagerende foredrag deler Emilie Holm Reenberg, stifter af ContentClub, sin ekspertise inden for influencer marketing. Med en baggrund i PR og kommunikation og erfaring med at matche brands med relevante influencere, giver Emilie indblik i, hvordan man skaber autentiske og effektive kampagner.

DINE STUDERENDE FÅR

- Forståelse for, hvordan influencer marketing fungerer i praksis, og hvordan man måler succes
- Indblik i valg af de rette influencere og platforme til forskellige målgrupper
- Kendskab til lovgivning og etik inden for influencer marketing i Danmark
- Praktiske tips til at opbygge langvarige og gensidigt værdifulde samarbejder med influencere

Emilie Holm Reenberg er grundlægger af ContentClub, et bureau specialiseret i influencer marketing. Med en passion for at skabe meningsfulde forbindelser mellem brands og influencere, har Emilie arbejdet med en bred vifte af kampagner, der kombinerer kreativitet med strategisk indsigt.

PRAKTISK INFO

Afholdes: Fysisk eller online

Varighed: 90 min.

Aktiv deltagelse via øvelser

Stærkeste match:
I forløb om markedsføring, digitale kanaler og kommunikationsforløb

CONTENT
club



Fra AI til output – effektivt

AI ER IKKE EN FORDEL LÆNGERE, DET ER EN FORVENTNING

AI er ikke længere noget, man kun skal forstå – det er et værktøj, som forventes brugt aktivt i både studie og arbejdsliv.

I dette oplæg arbejder de studerende med, hvordan AI kan bruges konkret til at løse opgaver, skabe værdi og arbejde mere effektivt – fx i forbindelse med analyse, idéudvikling, tekstproduktion og research.

Fokus er ikke på teknologien i sig selv, men på hvordan man anvender AI professionelt og ansvarligt.

PRAKTISK INFO

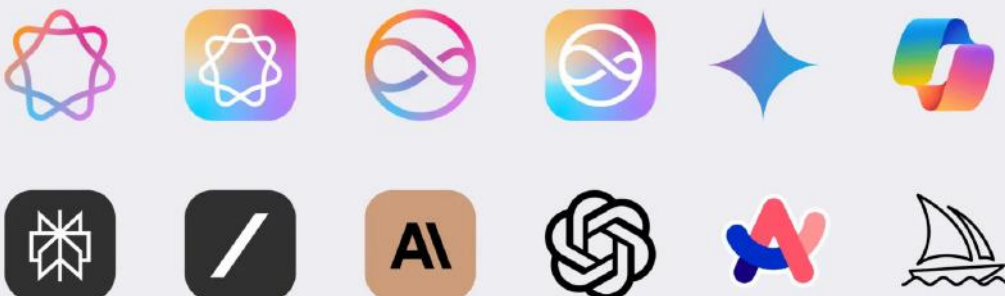
Afholdes: Fysisk
Varighed: 3 timer

Stærkeste match:
Generelle forløb om effektivitet, idéudvikling, content og oplevelses-design

DINE STUDERENDE FÅR

- Praktisk erfaring med at bruge AI i studieopgaver og projekter
- Værktøjer til at skrive bedre prompts og få brugbare output og feedback
- Forståelse for, hvornår AI skaber værdi – og hvornår det ikke gør
- Indsigt i dataetik og ansvarlig brug i en dansk kontekst

Workshopformatet giver de studerende mulighed for selv at arbejde med konkrete opgaver og få hands-on erfaring med AI som arbejdsredskab. Bookes foredraget til forskellige hold, så sammensætter vi foredrag og øvelser så de er relevante for alle.



Morgendagens Salg

SÅDAN ARBEJDER DU PROFESSIONELT MED SALG I EN MODERNE VIRKELIGHED

Salg har ændret sig markant. Kunder er mere oplyste, teknologien udvikler sig hurtigt, og virksomheder stiller højere krav til, hvordan man skaber værdi gennem relationer og rådgivning.

I dette oplæg får de studerende indsigt i, hvordan moderne salg fungerer i praksis – og hvilke kompetencer der kræves for at lykkes.

Inkluderer en workshopdel, hvor de studerende arbejder med at implementere de 7 dyder til deres praktiksøgning.

Med afsæt i Business Danmarks forskningsprojekt arbejder vi med centrale principper for godt salg og omsætter dem til konkrete værktøjer, de studerende kan bruge i studie, praktik og job.

PRAKTISK INFO

Afholdes: Fysisk
Varighed: 2 timer

Stærkeste match:
I forløb om salg, indkøb og B2B

DINE STUDERENDE FÅR

- Forståelse for, hvordan salg fungerer i moderne virksomheder
- Indsigt i kundebehov, relationer og værdiskabende dialog
- Værktøjer til at arbejde struktureret med salgsprocesser
- Erfaring med at omsætte teori til praksis gennem cases og spil

Oplægget kombinerer viden, dialog og et interaktivt spil, hvor de studerende arbejder med realistiske salgsscenarier og træffer beslutninger undervejs. Kan kobles direkte til undervisning i salg, marketing og praktikforberedelse.



Morgendagens digitale salg og markedsføring

LÆR AT NAVIGERE I DIGITALE KUNDEREJSER OG SKABE RESULTATER

Den digitale udvikling har ændret salg og markedsføring markant. Kundeadfærd, teknologi og forventninger udvikler sig hurtigt – og stiller nye krav til, hvordan virksomheder arbejder med kunder og kanaler.

I dette oplæg får de studerende indsigt i, hvordan digitale værktøjer, data og teknologi anvendes i praksis til at styrke salg og marketing.

DINE STUDERENDE FÅR

- Forståelse for, hvordan digitale teknologier påvirker salg og markedsføring
- Indblik i kunderejser og moderne kundeadfærd
- Viden om, hvordan virksomheder arbejder med data og digitale kanaler
- Inspiration til at omsætte digitale muligheder til konkrete løsninger

Oplægget kombinerer konkrete eksempler med anvendelig viden, så de studerende kan koble det direkte til deres studie og fremtidige arbejde. Afholdes af forfatter Andreas Bach-Laursen.

PRAKTISK INFO

Afholdes: Fysisk
Varighed: 3 timer

Stærkeste match:
I forløb om digital markedsføring, e-commerce og data-analyse



Bæredygtige forretningsmodeller

SÅDAN SKABER VIRKSOMHEDER VÆRDI MED BÆREDYGTIGHED

Bæredygtighed er i dag en central del af forretningen – og noget virksomheder forventer, at kommende medarbejdere forstår og kan arbejde med i praksis.

I dette oplæg får de studerende en introduktion til centrale begreber som ESG, CSR og klimakrav – og hvordan de omsættes til konkrete initiativer i virksomheder.

De studerende kommer til at arbejde med en case omkring bæredygtighed i den konkrete forretningsmodel, som de kender til og bliver derfor inddraget i foredraget.

PRAKTISK INFO

Afholdes: Fysisk eller
online

Varighed: 60 min.

Stærkeste match:
I forløb om Supply chain,
salg, forretningsforståelse
og strategi

DINE STUDERENDE FÅR

- Forståelse for, hvordan bæredygtighed påvirker forretningsstrategi
- Indblik i, hvordan virksomheder arbejder med bæredygtige løsninger
- Inspiration til at udvikle egne idéer og initiativer
- Viden, de kan bruge i opgaver, praktik og job

Oplægget kombinerer konkrete eksempler med praksisnær viden, så de studerende kan koble bæredygtighed til deres fag og fremtidige arbejde.



Adfærdsdesign i praksis

SÅDAN PÅVIRKER DU KUNDERS VALG OG BESLUTNINGER

Hvordan får man kunder til at vælge én løsning frem for en anden? Adfærdsdesign handler om at forstå, hvordan mennesker træffer beslutninger – og bruge den viden til at skabe bedre kundeoplevelser, kommunikation og salgsprocesser.

I dette oplæg lærer de studerende, hvordan små ændringer i fx valg, formuleringer og design kan have stor effekt på adfærd.

DINE STUDERENDE FÅR

- Forståelse for, hvordan mennesker træffer beslutninger i praksis
- Værktøjer til at påvirke valg gennem kommunikation og design
- Indsigt i, hvordan adfærdsdesign bruges i salg og marketing
- Erfaring med at arbejde med konkrete cases og problemstillinger

Oplægget kobler teori med praksis og giver de studerende konkrete metoder, de kan bruge i projekter, opgaver og senere i job. Teorien bygger på salgspsykologien og 12 adfærdsprincipper.

PRAKTISK INFO

Afholdes: Fysisk eller online

Varighed: 90 min.

Stærkeste match:
I forløb om kunderejser, salg, forbrugeradfærd og købsprocesser



Kommunikation & kundeoplevelser i praksis NYT

SKAB STÆRKE RELATIONER OG LOYALE KUNDER Gennem effektiv kommunikation

I takt med at produkter og teknologier standardiseres, bliver kundeoplevelsen et centralt konkurrenceparameter. Virksomheder efterspørger derfor medarbejdere med stærke kommunikative og relationelle kompetencer. Samtidig øger teknologisk udvikling – herunder AI – behovet for menneskelig kontakt, empati og professionel formidling.

I dette praksisnære og engagerende foredrag får de studerende indsigt i, hvordan professionel kommunikation er en afgørende driver for både kundetilfredshed og loyalitet.

Foredraget kobler teori og praksis og giver de studerende en forståelse for, hvordan kommunikation fungerer i virkeligheden: fra første kontakt til opfølgning, forventningsafstemning og løsning. Undervejs introduceres de til centrale modeller og metoder – herunder bl.a. CARES-modellen og samtaleteknikker, der styrker både relation og resultat.

PRAKTISK INFO

Afholdes: Fysisk eller online

Varighed: 60 min.

Stærkeste match:
I forløb om service, marketing og kommunikation

DINE STUDERENDE FÅR

- Forståelse for, hvordan kommunikation påvirker kundeoplevelsen – både funktionelt og følelsesmæssigt
- Konkrete værktøjer til at håndtere kundekontakt på tværs af kanaler (mail, telefon, møde)
- Metoder til at arbejde med empati, ansvar og løbende opfølgning i kunderejsen
- Viden om typiske fejlkilder i kommunikation – og hvordan de undgås i praksis

Foredraget styrker de studerendes evne til at omsætte disse kompetencer i praksis i studiejob, praktik og fremtidig karriere.



Kompetencer i 2026

HVORDAN DU LEVERER VÆRDI FRA DAG ÉT

Hvad forventer virksomheder egentlig af studerende og nyuddannede? I dette oplæg får de studerende et realistisk indblik i arbejdsmarkedet – og de kompetencer, der gør forskellen i praktik, studiejob og første job.

Fokus er ikke kun på, hvad de skal kunne – men hvordan de omsætter deres viden til konkret værdi i praksis.

DINE STUDERENDE FÅR

- Indblik i de kompetencer virksomheder efterspørger lige nu
- Forståelse for, hvordan de skaber værdi i teams og opgaver
- Værktøjer til at kommunikere deres kompetencer tydeligt
- Et klart billede af, hvad der forventes i praktik og job

Oplægget giver de studerende en konkret retning for deres udvikling – og hjælper dem med at stå stærkere i mødet med arbejdsmarkedet..

Som noget nyt er der inkorporeret en workability certificering med diplom, hvor de studerende tester deres faglige viden indenfor salg eller marketing, og parathed til arbejdsmarkedet.

PRAKTISK INFO

Afholdes: Fysisk eller online

Varighed: 90 min.

Stærkeste match:
Inden praktik eller
dimission



CV, ansøgning & EFU workshop

SKAB DIN FREMTID MED ET STÆRKT CV OG EN ANSØGNING, DER SKILLER SIG UD

Mange studerende har store udfordringer med at knække koden til det gode CV og den effektive ansøgning. Med denne workshop, vil dine studerende lære, hvordan de effektivt skaber målrettede og overbevisende CV'er og ansøgninger, der skiller sig ud fra mængden. Vi giver dine studerende teknikker til at omsætte deres tidligere erfaringer til kompetencer, så de har de bedste muligheder for at komme videre i processen. Vores mål er at styrke dine studerende med den selvtillid og den knowhow, de behøver for at navigere på jobmarkedet.

PRAKTISK INFO

Afholdes: Fysisk eller online

Varighed: 90 min.

Stærkeste match: Omkring praktik eller dimission

DINE STUDERENDE FÅR

- Konkret læring til at udforme skarpe og målrettede CV'er, der fremhæver deres unikke færdigheder og erfaringer
- Indsigt i personlig branding, og hvordan man effektivt kan kommunikere sin værdi til potentielle arbejdsgivere
- Den bedste forberedelse til jobsamtalen med det rette mindset

Vi klæder dine studerende på til at formidle deres styrker og opnå deres drømmejob ved at lære dem at skrive målrettede og fængende ansøgninger og CV'er, for at få et forspring i konkurrencen.



Skab din drømmepraktik

OPDAG DINE INTERESSER, STYRKER OG MULIGHEDER

Giv dine studerende gode værktøjer til at lande drømmepraktikken med vores inspirerende foredrag. Her vil dine studerende blive klogere på, hvordan de effektivt søger praktikpladser, der matcher både deres passioner og deres uddannelse samt strategier til at maksimere læringsudbyttet og karrieremulighederne under deres praktik.

Vi giver de bedste tips og tricks til at skille sig ud i ansøgningsprocessen, opbygge et stærkt professionelt netværk, og sikre at hver praktikoplevelse bringer dem et skridt nærmere deres drømme i arbejdslivet.

PRAKTISK INFO

Afholdes: Fysisk eller online

Varighed: 90 min.

Stærkeste match:
Omkring praktiksøgning

DINE STUDERENDE FÅR

- Læring om, hvordan de finder og ansøger om praktikpladser, der perfekt komplementerer deres uddannelse og ønsker til deres kommende arbejdsliv
- Værktøjer til effektivt at kommunikere deres værdi og skille sig ud i deres praktikansøgning
- Strategier for at maksimere deres læringsudbytte og bidrage værdifuldt under deres praktik
- Indsigt til at udnytte praktikoplevelser til at opbygge et stærkt netværk og springbræt til fremtidige jobmuligheder

Stil dine studerende stærkest i praktikforløbet, og med værktøjer til også at bruge denne erfaring som brobygning mellem uddannelse og arbejdsmarkedet.



Personlig branding og LinkedIn

SÅDAN POSITIONERER DU DIG PROFESSIONELT

Hvordan skiller du dig ud som studerende – og gør det tydeligt, hvad du kan bidrage med?

I dette oplæg lærer de studerende at arbejde strategisk med deres personlige brand og bruge LinkedIn som et aktivt værktøj til at skabe synlighed, netværk og muligheder.

Fokus er ikke kun på at have en profil – men på at bruge den rigtigt.

PRAKTISK INFO

Afholdes: Fysisk eller online

Varighed: 90 min.

Stærkeste match:
Omkring praktik eller dimission

DINE STUDERENDE FÅR

- Værktøjer til at formulere deres faglige profil og styrker
- Indsigt i, hvordan virksomheder søger og vurderer kandidater
- Konkrete greb til at optimere deres LinkedIn-profil
- Inspiration til at skabe synlighed gennem opslag og netværk

Oplægget giver de studerende en klar retning for, hvordan de kan arbejde aktivt med deres profil – og øge deres muligheder for studiejob, praktik og job.



Vidensformidlere

VI GLÆDER OS TIL AT MØDE DIG UDE PÅ SKOLERNE

BOOK AKTIVITETER HER - ELLER SKRIV TIL [KIF@BUSINESSDANMARK.DK](mailto:kif@businessdanmark.dk)

KIA FISKER

Kia Fisker er Head of Career Development & Partnerships i Business Danmark. Her har hun arbejdet med to store strategiske analyser om Gen Z, og deres onboarding fra studielivet ind på arbejdsmarkedet. Kia har stor fokus på hvordan generationen møder arbejdsmarkedet – dels hvilke faglige kompetencer de skal klædes på med, men også hvordan de rustes til personligt at kunne indgå på en arbejdsplads – med alt hvad det indebærer.



KASPER RUBÆK

Kasper Rubæk er CCO i Business Danmark og har haft ledende roller hos både Business Danmark, Dansk Markedsføring og flere større mediehuse, hvor han har arbejdet med medlemsudvikling, loyalitet, marketing, forretningsudvikling og strategi. Han har været projektansvarlig for bl.a. Danmarks største forskningsprojekt inden for salg og har senest været hovedansvarlig for nogle af de største awards og videnskonerferencer inden for CX, loyalitet og marketing. Kasper formår altid at forbinde de studerendes kompetencer med virksomhedernes behov – og gøre det til en tydelig konkurrencefordel for dem.



LISE VESTERGAARD

Lise Vestergaard er en erfaren rådgiver med 20 års ekspertise inden for salg, coaching og forretningsudvikling. Som leder af sparringsenheden i Business Danmark hjælper Lise årligt 1.500 medlemmer og virksomheder med at opnå deres mål. Hun arbejder indenfor områder som strategi, forandringskommunikation, psykologisk tryghed og personlig ledelse. Hun er især optaget af, hvordan vi lykkes med god onboarding af generation Z og Y i fremtidens virksomheder.



AMALIE FOLKENBERG

Amalie Folkenberg driver til dagligt sin egen virksomhed, hvor hun hjælper mennesker og virksomheder med at udleve deres fulde potentialer. Hun er uddannet Life og Business Coach hos Sofia Manning og har afholdt over 500 foredrag og workshops. Derudover har hun hjulpet mere end 30.000 mennesker med at udleve deres fulde potentiale og realisere deres drømme. Amalie inspirerer og skaber stor værdi igennem foredrag og workshops.

**ANDREAS BACH-LAURSEN**

Andreas Bach-Laursen er marketing- og kommunikationskonsulent, og så er han medforfatter til bogen "Morgendagens Digitale Salg og Markedsføring". Han holder foredrag om de vigtigste pointer i bogen, og kommer både ind på kunderejser, brandrelationer og fremtidens teknologi i det praksisnære oplæg.

**SABRINA ANDSBJERG**

Sabrina er uddannet markedsføringsøkonom og har i mere end seks år drevet egen virksomhed med fokus på strategi, branding og digital markedsføring. Hun brænder for at dele sin viden og skabe læring, der gør en reel forskel. Sabrina motiveres af at udvikle andre og inspirere studerende til at tænke strategisk, kreativt og fremtidsorienteret. Hun tror på, at kombinationen af nysgerrighed, mod og praktisk erfaring er nøglen til succes i en branche i konstant forandring.

**IRIS ENGELUND**

Iris er keynote speaker, CEO og founder af Play Your Talent. Hun har mere end 25 års erfaring som erhvervscoach, konsulent og projektleder i det offentlige og i det private. Du har nu en unik mulighed for at få Iris ud til dine studerende, og få indsigt i, hvordan de bedst bruger deres talenter.



BUSINESS

DANMARK

Faglig udvikling
Juridisk tryghed

Vi hjælper dig, der arbejder professionelt med salg og marketing. Uanset om du er leder, medarbejder eller selvstændig, er vi den gode sparringspartner når det kommer til dit arbejdsliv og det du vil have ud af det.

Vores branche er ekstremt dynamisk, den ændrer sig hele tiden og stiller nye krav til dig, uanset hvilken rolle du har.

Business Danmarks eksperter forstår din faglighed og flytter sig med dig. Det betyder at du altid kan være sikker på at få den rette lønrådgivning, karrieresparring og juridiske støtte, lige når du har brug for det.