PRAKSISNÆRE WORKSHOPS INDENFOR SALG, MARKETING, FORRETNINGSFORSTÅELSE OG KARRIERE



Kære underviser

GIV DINE STUDERENDE DET BEDSTE AFSÆT - I EN NY VIRKELIGHED

Som specialiseret organisation inden for salg, marketing og forretningsudvikling samarbejder vi med uddannelsesinstitutioner, virksomheder og eksperter om at give dine studerende kompetencer, de kan bruge i praksis.

Vores nyeste analyse Unge i arbejdslivet 2026 viser, at mange studerende har en stærk faglig viden, men er usikre på, hvordan de omsætter den til værdi på arbejdsmarkedet. Samtidig stiller AI og den teknologiske udvikling nye krav til både faglighed, kritisk tænkning og menneskelige kompetencer.

IMØDEKOM KRAVENE FRA UDDANNELSESREFORMEN

Med uddannelsesreformen følger øgede forventninger til praksisnær undervisning og tættere kobling til erhvervslivet. Samtidig stiller den teknologiske udvikling nye krav til de kompetencer, de studerende skal have med sig.

Her bygger vi bro mellem uddannelse og erhvervsliv ved at bringe aktuel brancheviden, konkrete værktøjer og virkelige virksomhedscases direkte ind i undervisningen.
Vi styrker ikke kun de studerendes faglighed, men også deres evne til at samarbejde, kommunikere og se værdien af deres egne kompetencer. Så de får større faglig selvtillid og bliver bedre rustet til at træde ind på arbejdsmarkedet.

LAD OS SKABE VÆRDI SAMMEN

Vi tilpasser gerne vores foredrag og workshops til din uddannelse og dine undervisningsforløb, så indholdet bliver relevant for netop dine studerende.

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 - Fra chat til faglig værdi ---- 12
AI 2.0 - Fra chat til automatisering ---- 13 NYT
Morgendagens Salg ---- 14
Morgendagens Digitale Salg og Markedsføring ---- 15
Bæredygtige forretningsmodeller ---- 16
Adfærdsdesign i praksis ---- 17
Kommunikation & kundeoplevelser i praksis ---- 18

FRA STUDIELIV TIL ARBEJDSLIV

Kompetencer i 2027: Hvad efterspørger virksomheder? ---- 19
Arbejdsmarkedet 101 - sådan fungerer en arbejdsplads ---- 20 NYT
Skab din drømmepraktik ---- 21
Personlig branding & LinkedIn ---- 22
Vidensformidlere ---- 24

Teambuilding

SKAB ET FÆLLESSKAB, HVOR FLERE BIDRAGER

En god studiestart handler om mere end at lære hinandens navne. Den handler om at skabe et fællesskab, hvor de studerende tør stille spørgsmål, tage ansvar og bidrage til samarbejdet. På den måde onboardes de studerende til studielivet.

Vores nyeste analyse viser, hvor stor betydning relationer har for de studerendes motivation og lyst til at møde op. Men fællesskabet kommer ikke altid af sig selv.

Vigtigst af alt, så er der plads til det uformelle, et godt grin og en alternativ blok i undervisningen.

PRAKTISK INFO

Afholdes: Fysisk
Varighed: 2 timer

Stærkeste match:
Alle uddannelser ved studiestart eller etablering af nye studiegrupper

DINE STUDERENDE FÅR

- En stærkere start på fællesskabet og samarbejdet
- Mulighed for at lære flere medstuderende at kende på tværs af grupper
- Et bedre udgangspunkt for studiegrupper og fælles projekter

Forløbet kombinerer sociale og faglige øvelser med plads til grin, refleksion og nye relationer. Målet er at skabe et trygt fællesskab, hvor flere får lyst og mod til at deltage aktivt.



Rebuilding

GIV FÆLLESSKABET NY ENERGI – OG LÆR HINANDEN BEDRE AT KENDE

Når semesteret er godt i gang, kan fællesskabet have brug for ny energi. Studiegrupperne er dannet, hverdagen har fundet sin rytme, og måske er der studerende, som endnu ikke har fundet deres plads.

Vores nyeste analyse viser, at studerende ofte efterspørger flere muligheder for at lære hinanden at kende på tværs af de faste grupper. De sociale relationer er vigtige for både trivsel, motivation og lysten til at være en del af undervisningen.

Med Rebuilding giver vi dine studerende mulighed for at mødes på nye måder. Gennem sjove, kreative og temabaserede aktiviteter skaber vi nye samarbejder, fælles oplevelser og fornyet energi i klassen. Aktiviteterne kan tilpasses semesteret, årstiden og jeres behov.

PRAKTISK INFO

Afholdes: Fysisk
Varighed: 90 til 120 min.

Stærkeste match:
Alle uddannelser midt i semesteret eller som fælles afslutning

DINE STUDERENDE FÅR

- Mulighed for at skabe nye relationer på tværs af studiegrupper
- Fornyet motivation og en stærkere følelse af fællesskab
- En fælles oplevelse, der kan samle klassen midt i semesteret eller inden en ferie

Rebuilding er en uformel og aktiv oplevelse, hvor vi bruger fælles opgaver og gode grin til at styrke relationerne. For når man føler sig som en del af fællesskabet, bliver det også lettere at engagere sig i studiet.



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

FIND DINE STYRKER – OG LÆR AT BRUGE DEM I VIRKELIGHEDEN

Hvad er du egentlig god til? Og hvordan kan dine personlige styrker skabe værdi i en studiegruppe, i praktikken eller på en arbejdsplads?
Det er spørgsmål, som mange studerende har sværere ved at svare på, end man skulle tro.

Vores nyeste analyse viser, at mange studerende har svært ved at se deres egen værdi, selvom de allerede har masser af erfaring fra studiejob, fritidsjob, projekter og frivilligt arbejde.

I denne workshop hjælper vi dine studerende med at få øje på deres styrker og forstå, hvordan de kan bruge dem sammen med andre – og vigtigst af alt: at italesætte koblingen mellem deres talenter og erfaring, og den praksis erfaring de sidder inden med.

PRAKTISK INFO

Afholdes: Fysisk
Varighed: 2 timer

Stærkeste match:
Studiegruppedannelse, personlig udvikling og praktikforberedelse

Talentprofilen udfyldes som en del af workshoppen og tager cirka 12 minutter

DINE STUDERENDE FÅR

- Indsigt i deres egne styrker og talenter
- Hjælp til at finde konkrete eksempler på, hvornår deres styrker kommer i spil
- Værktøjer til at fortælle om deres kompetencer i forbindelse med praktik og job
- Større sikkerhed i, hvad de selv kan bidrage med

Vi arbejder med de studerendes egne erfaringer og giver dem mulighed for at sætte ord på deres styrker. Målet er, at de ikke bare ved, hvad de er gode til, men også kan forklare, hvorfor det har værdi for andre.



Præsentationsteknik

SKAB GENNEMSLAGSKRAFT – OG BLIV TRYGGERE VED AT STÅ FORAN ANDRE

Et arbejdsmarked i forandring stiller større krav til vores evne til at kommunikere mundtligt, formidle komplekse budskaber og skabe forståelse hos modtageren. Det handler ikke kun om, hvad vi siger, men i høj grad om, hvordan vi leverer det.

Allerede under studiet oplever mange studerende, at nervøsitet og usikkerhed kan stå i vejen for en god præstation. Særligt i eksamenssituationer kan nervøsiteten tage fokus fra det faglige indhold og gøre det svært at få budskabet klart igennem.

Derfor er denne workshop bygget op omkring træning, konkrete værktøjer og personlig feedback. Dine studerende introduceres til de bedste teknikker inden for mundtlig formidling og får mulighed for selv at afprøve dem i praksis.

PRAKTISK INFO

Afholdes: Fysisk
Varighed: 2 timer

Stærkeste match:
Op til mundtlige eksamener, projektfremlæggelser og praktik – eller i undervisningsforløb med fokus på kommunikation og formidling

DINE STUDERENDE FÅR

- Konkrete teknikker til at skabe struktur og gennemslagskraft i mundtlige præsentationer
- Værktøjer til at håndtere nervøsitet og skabe større tryghed foran et publikum
- Indsigt i, hvordan kropssprog, stemmeføring og formidling påvirker modtagerens forståelse
- Personlig og konstruktiv feedback på deres mundtlige levering

Workshoppen er en af vores meget positivt evaluerede aktiviteter, hvor de studerende får mulighed for at arbejde direkte med deres egen præsentationsteknik. Gennem øvelser og feedback får de konkrete erfaringer, som de kan tage med sig til både eksamen, praktik og det kommende arbejdsliv.



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?

En god digital kundeoplevelse handler ikke kun om at gøre en webshop nem at bruge. Den handler også om at skabe tillid, gøre kunderejsen enkel og give kunderne lyst til at komme igen. Vi inddrager eksempler fra e-commerce og digital marketing, hvor de studerende arbejder med sammenhængen mellem brugeroplevelse, kundefastholdelse og genkøb.

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, markedsføring, e-commerce, digital marketing og digitale kundeoplevelser

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
- Forståelse for, hvordan gode digitale brugeroplevelser kan styrke kundeloyalitet, fastholdelse og genkøb
- 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.

PRAKTISK INFO

Afholdes: Online
Varighed: 90 min.

Aktiv deltagelse via øvelser

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

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.



AI som kompetence – Fra chat til faglig værdi

INTRODUKTION TIL AI OG EFFEKTIVE ARBEJDSGANGE OG STUDIELIV

Dine studerende bruger allerede AI. Til at få idéer, skrive tekster, skabe overblik og løse opgaver. Men ved de egentlig, hvornår AI hjælper dem med at lære, og hvornår den kommer til at tænke for dem?

Dine studerende lærer at arbejde mere målrettet med prompts, research, analyse og feedback af AI selv. De bliver samtidig udfordret på deres evne til at vurdere kvaliteten af AI's svar, stille kritiske spørgsmål og selv tage ansvar for resultatet.

Vi tilpasser øvelserne til uddannelsen. Det kan eksempelvis være at arbejde med kundeanalyser, kampagneidéer, produkttekster til webshops eller andre opgaver fra digital marketing og forretningsudvikling.

PRAKTISK INFO

Afholdes: Fysisk
Varighed: 3 timer

Stærkeste match:
Undervisning i AI, digitalisering, e-commerce, digital marketing, idéudvikling, research, kommunikation og projektarbejde

DINE STUDERENDE FÅR

- Praktisk erfaring med at bruge AI til konkrete studie- og arbejdsopgaver
- Værktøjer til at skrive bedre prompts og få mere relevante resultater
- Forståelse for, hvornår AI styrker deres læring, og hvornår de selv skal tænke videre
- Indsigt i ansvarlig brug, dataetik og professionel anvendelse af AI

Vi arbejder med konkrete opgaver og øvelser, hvor dine studerende både får hjælp af AI og skal bruge deres egen faglige dømmekraft. Målet er, at de bliver tryggere ved teknologien – uden at miste tilliden til det, de selv kan.



AI 2.0 – Fra chat til automatisering NYT

FRA AI SOM SPARRINGSPARTNER TIL AUTOMATISEREDE ARBEJDSGANGE

AI handler ikke længere kun om at stille de rigtige spørgsmål og få gode svar. Nu skal dine studerende lære at bruge AI til at automatisere arbejdsprocesser, forbinde digitale værktøjer og løse konkrete opgaver fra erhvervslivet.

Dette er en videregående workshop, hvor vi springer introduktionen over og går direkte til praksis. Dine studerende arbejder hands-on med at opsætte automatiserede workflows i Make.com, får en rundvisning i Claude og arbejder aktivt med Microsoft Copilot.

Workshoppen forudsætter, at de studerende har gennemført første del: "AI som kompetence". Vi bygger videre på deres eksisterende AI-forståelse og fokuserer på, hvordan teknologien kan skabe reel værdi i virksomhedernes daglige arbejde.

Vi arbejder også med, hvordan man kvalitetssikrer AI-genererede resultater, bruger sin egen dømmekraft og vurderer, hvornår automatisering faktisk giver mening.

Opgaverne tilpasses din uddannelse og det faglige forløb.
Vi tager udgangspunkt i virkelighedsnære cases fra vores casebank med virksomhedsopgaver, men kan også koble workshoppen direkte til dine aktuelle undervisningsprojekter.

PRAKTISK INFO

Afholdes: Fysisk
Varighed: Aftales efter forløb

Forudsætning:
Gennemført "AI som kompetence" (del 1).

Stærkeste match:
Som overbygning på AI som kompetence inden for salg, marketing, e-commerce, digital marketing, kommunikation og forretningsudvikling

DINE STUDERENDE FÅR

- Praktisk erfaring med at bygge automatiserede workflows og forbinde digitale værktøjer i Make.com
- Indblik i Claude og hands-on erfaring med Microsoft Copilot
- Forståelse for, hvordan AI og automatisering kan effektivisere arbejdsprocesser og skabe værdi i virksomheder
- Værktøjer til at kvalitetssikre output og vurdere, hvornår AI er den rigtige løsning

Workshoppen er bygget op omkring aktiv deltagelse. Dine studerende udvikler, afprøver og vurderer selv deres automatiseringer, så de går hjem med erfaring i at omsætte AI til løsninger, der virker i praksis.

KRÆVER AT AI SOM KOMPETENCE ER GENNEMFØRT FØRST

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.

Vi ser også på, hvordan digital marketing og e-commerce hænger sammen med virksomhedens samlede forretning. For det handler ikke kun om at skabe trafik og synlighed, men om at forstå kunderejsen, skabe gode digitale kundeoplevelser og omsætte marketingindsatsen til salg og forretningsmæssig værdi.

PRAKTISK INFO

Afholdes: Fysisk
Varighed: 2 timer

Stærkeste match:
I forløb om salg, indkøb, B2B, e-commerce og digital marketing

DINE STUDERENDE FÅR

- Forståelse for, hvordan salg fungerer i moderne virksomheder
- Indsigt i kundebehov, relationer og værdiskabende dialog
- Forståelse for sammenhængen mellem digital marketing, e-commerce, kundeoplevelser og salg
- 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

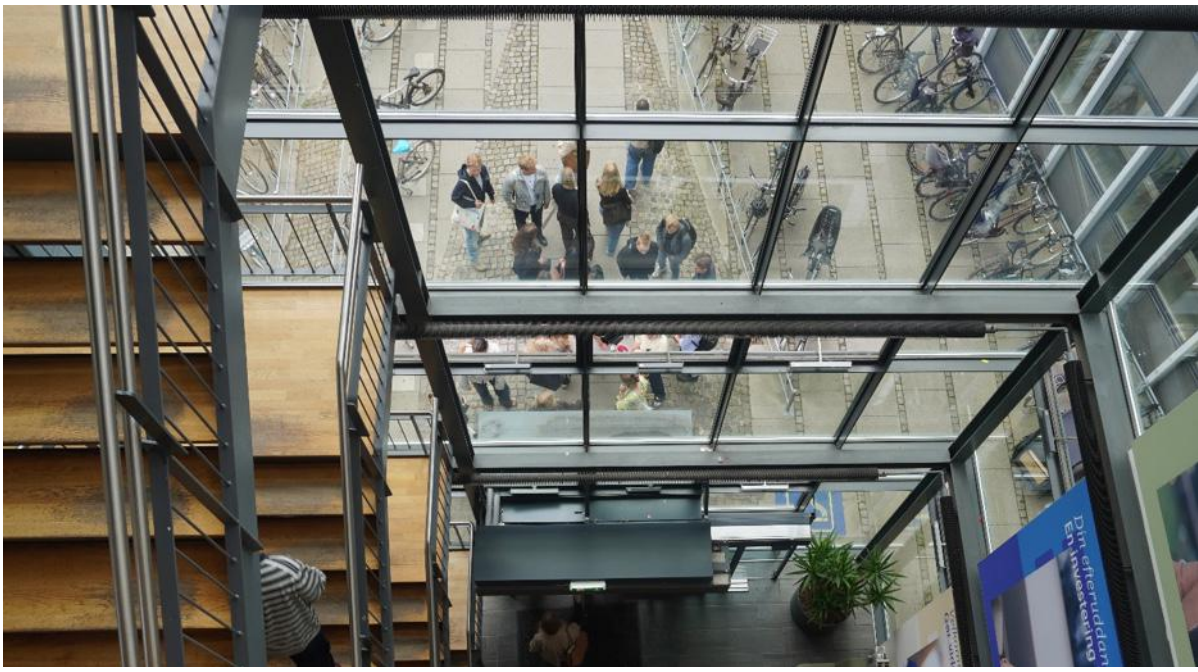
Afholdes: Fysisk eller online
Varighed: 60 min.

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.

Adfærdsdesign spiller også en central rolle i digitale købsoplevelser. Hvorfor forlader kunder en webshop uden at købe? Hvordan kan små ændringer i en produktside gøre det lettere at træffe en beslutning? Og hvordan skaber vi en mere intuitiv kunderejse? Vi bruger konkrete eksempler fra blandt andet e-commerce til at vise, hvordan adfærdsdesign kan omsættes til bedre kundeoplevelser og flere relevante handlinger.

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

PRAKTISK INFO

Afholdes: Fysisk eller online
Varighed: 90 min.

Stærkeste match:
I forløb om kunderejser, salg, forbrugeradfærd, købsprocesser, e-commerce, digital marketing og konverteringsoptimering

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
- Indblik i, hvordan adfærdsdesign kan anvendes til at forbedre brugeradfærd, købsbeslutninger og konvertering i digitale kunderejser
- 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.



Kommunikation & kundeoplevelser i praksis

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 2027

DU KAN MERE, END DU TROR – MEN VED DU, HVORDAN DU BRUGER DET?

Mange studerende nærmer sig afslutningen på deres uddannelse med en usikkerhed: Hvad kan jeg egentlig? Og hvad forventer virksomhederne af mig?

Vores nyeste analyse viser, at de studerende ofte har langt flere kompetencer, end de selv er klar over. De har arbejdet i butikker, løst konflikter, oplært kolleger, drevet små virksomheder og taget ansvar i studieprojekter. Men de har svært ved at sætte ord på, hvordan erfaringerne skaber værdi på en arbejdsplads.

I dette foredrag hjælper vi dine studerende med at bygge bro mellem det, de allerede kan, og det, virksomhederne har brug for.

Vi giver dem et realistisk indblik i arbejdsmarkedet. Hvilke opgaver møder man som nyuddannet? Hvad forventes der fra første dag? Og hvordan bliver man en værdifuld kollega, selvom man endnu ikke har mange års erfaring?

DINE STUDERENDE FÅR

- Indblik i de faglige og menneskelige kompetencer, virksomheder efterspørger
- Hjælp til at oversætte erfaringer fra studiejob, fritidsjob og projekter til professionelle kompetencer
- Et realistisk billede af de første år på arbejdsmarkedet

Vi arbejder med de studerendes egne erfaringer og kobler dem til virkelige situationer fra arbejdslivet. For arbejdsparathed handler ikke kun om at have den rigtige viden. Det handler også om at forstå, hvordan man bruger den sammen med andre.

Som en del af forløbet kan de studerende arbejde med vores Workability-test og få et diplom, hvor deres faglige viden og parathed til arbejdsmarkedet sættes i perspektiv.

PRAKTISK INFO

Afholdes: Fysisk eller online
Varighed: 90 min.

Stærkeste match:
Inden praktik, dimission eller som en del af undervisning om karriere og arbejdsmarked



Arbejdsmarkedet 101 – sådan fungerer en arbejdsplads

NYT

FÅ STYR PÅ DE USKREVNE REGLER, SAMARBEJDET OG DIN ROLLE SOM NY KOLLEGA

Hvordan bliver man egentlig en god kollega? Hvornår skal man stille spørgsmål? Hvordan giver man feedback til sin leder? Og hvad gør man, når man ikke helt forstår de forventninger, der er til én?

Det er spørgsmål, som mange studerende står med, når de skal fra uddannelse til arbejdsmarked.

Vores nyeste analyse viser, at de studerende ofte føler sig fagligt godt klædt på, men er mere usikre på de menneskelige og sociale sider af arbejdslivet. De har lært teorier, modeller og metoder. Men de har ikke nødvendigvis lært, hvordan man navigerer i en organisation, samarbejder med forskellige kolleger eller finder sin plads i en ny virksomhed.

Det arbejder vi med i denne workshop.

Gennem realistiske situationer og praktiske øvelser hjælper vi dine studerende med at forstå arbejdspladsens skrevne og uskrevne regler. Vi træner professionel kommunikation, feedback, forventningsafstemning og samarbejde, så de bliver tryggere ved mødet med arbejdslivet.

PRAKTISK INFO

Afholdes: Fysisk
Varighed: Aftales

Stærkeste match:
Employability forløb, inden praktik, studiejob og dimission

DINE STUDERENDE FÅR

- Indblik i de forventninger og uskrevne regler, de kan møde på en arbejdsplads
- Træning i feedback, forventningsafstemning og samarbejde
- Større tryghed ved at træde ind i en ny virksomhed

Workshoppen tager udgangspunkt i situationer fra virkelige arbejdspladser. Vi arbejder med de små og store dilemmaer, som kan være svære at forberede sig på gennem en lærebog.

Målet er, at dine studerende ikke kun føler sig fagligt klar, men også bliver mere trygge ved at være en del af en professionel arbejdsplads.



Skab din drømmepraktik

FIND DINE STYRKER, SÆT ORD PÅ DIN VÆRDI

Hvad kan jeg egentlig? Og hvordan overbeviser jeg en virksomhed om, at jeg har noget at bidrage med, når jeg endnu ikke har ret meget erfaring fra branchen?

Det er spørgsmål, mange studerende stiller sig selv, når de skal søge praktik eller deres første job.

Vores nyeste analyse viser, at mange unge har langt flere kompetencer, end de selv er klar over. De har måske arbejdet i butik, haft ansvar i et fritidsjob eller løst komplekse studieprojekter. Men de har svært ved at omsætte erfaringerne til noget, en kommende arbejdsgiver kan se værdien i.
Det hjælper vi dine studerende med i denne workshop.

Vi arbejder med at finde deres styrker, oversætte erfaringer til kompetencer og sætte ord på den værdi, de kan skabe. Med udgangspunkt i EFU-metoden lærer de at kommunikere deres kompetencer i CV, ansøgninger og samtaler med virksomheder.

Samtidig giver vi dem et realistisk indblik i, hvad virksomheder forventer af praktikanter og nyuddannede, og hvordan de kan bruge praktik eller deres første job til at udvikle sig og finde deres faglige retning.

PRAKTISK INFO

Afholdes: Fysisk eller online
Varighed: 90 min.

Stærkeste match:
Inden praktiksøgning, jobsøgning og dimission

DINE STUDERENDE FÅR

- Konkrete værktøjer til at kommunikere deres værdi med EFU-metoden
- Gode råd til at målrette CV og ansøgning til relevante praktikpladser og jobs
- Et realistisk billede af, hvad virksomheder forventer, og hvordan de får en god start på arbejdsmarkedet

Vi tager udgangspunkt i de studerendes egne erfaringer og arbejder med konkrete eksempler fra virksomhedernes virkelighed. Målet er, at de går hjem med større tro på deres egne kompetencer og konkrete værktøjer til at tage næste skridt mod praktik eller job.



Personlig branding og LinkedIn

FIND DIN FAGLIGE STEMME – UDEN AT SKULLE VÆRE EN ANDEN

Mange studerende ved godt, at LinkedIn og professionelle netværk kan åbne døre. Alligevel synes flere, at det er svært at finde sig til rette på en platform, hvor alle tilsyneladende har succes, store ambitioner og styr på karrieren.

I vores nyeste analyse fortæller studerende, at LinkedIn kan føles som et glansbillede. De savner ægthed og har svært ved at se, hvordan de selv passer ind.

Derfor handler denne workshop ikke om at lave flest mulige opslag eller fremstå som en færdiguddannet ekspert.

Vi hjælper i stedet dine studerende med at finde deres egen faglige profil og kommunikere den på en måde, der føles både naturlig og professionel. De lærer, hvordan deres erfaringer, interesser og kompetencer kan bruges til at skabe relevante relationer og nye muligheder – uden at de skal oversælge sig selv.

PRAKTISK INFO

Afholdes: Fysisk eller online
Varighed: 90 min.

Stærkeste match:
Omkring praktik, studiejob og dimission

DINE STUDERENDE FÅR

- Konkrete greb til at opbygge en troværdig LinkedIn-profil
- Inspiration til at kommunikere personligt uden at miste deres faglighed
- Forståelse for, hvordan en tydelig profil kan åbne muligheder for studiejob, praktik og arbejde

Vi arbejder med de studerendes egne profiler og erfaringer. Målet er, at de får en LinkedIn-profil, de kan stå inde for, og bliver mere trygge ved at skabe kontakt til mennesker i deres kommende branche.



Vidensformidlere

VI GLÆDER OS TIL AT MØDE DIG UDE PÅ SKOLERNE

BOOK AKTIVITETER HER - ELLER SKRIV TIL KIF@BUSINESSDANMARK.DK

KIA FISKER



Kia Fisker er Head of Career Development & Partnerships i Business Danmark. Her har hun arbejdet med tre 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 videnskonferencer 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.

Roskildevej 288, 2610 Rødovre
Tlf. 3374 0200 - www.businessdanmark.dk

BD708