

UDDANNELSESOVERSIGT

ÅBNE UDDANNELSER – 2. halvår 2018 - 2019

Deadline for tilmelding:
1. november 2018



Lederakademiet

Forandringsledelse - November 2018

Modul 1	20. - 21. november 2018
Modul 2	6. - 7. december 2018
Aflevering af opgave	7. januar 2019
Eksamen	17. januar 2019

Deadline for tilmelding:
22. november 2018



Salgsakademiet

Salgopsykologi - December 2018

E-learning	
Modul 1	4. - 5. december 2018
Modul 2	7. - 8. januar 2019
E-learning	
Aflevering af opgave	18. januar 2019
Eksamen	31. januar 2019

Deadline for tilmelding:
1. november 2018



Lederakademiet

Ledelse i Praksis - Januar 2019

E-learning	
Modul 1	21. - 22. januar 2019
Modul 2	26. - 27. februar 2019
E-learning	
Aflevering af opgave	11. marts 2019
Eksamen	20. marts 2019

Deadline for tilmelding:
19. februar 2019



Projektledelse

Marts 2019

Modul 1	4. - 5. marts 2019
Modul 2	26. - 27. marts 2019
Aflevering af opgave	24. april 2019
Eksamen	1. maj 2019

Deadline for tilmelding:
22. marts 2019



Salgsakademiet

Salgopsykologi - April 2019

E-learning	
Modul 1	1. - 2. april 2019
Modul 2	7. - 8. maj 2019
E-learning	
Aflevering af opgave	21. maj 2019
Eksamen	29. maj 2019

Deadline for tilmelding:
23. april 2019



Lederakademiet

Ledelse i Praksis - Maj 2019

E-learning

Modul 1 1. - 2. maj 2019

Modul 2 3. - 4. juni 2019

E-learning

Aflevering af opgave 18. juni 2019

Eksamen 28. juni 2019

Deadline for tilmelding:
23. august 2019



Lederakademiet

Forandringsledelse - September 2019

Modul 1 3. - 4. september 2019

Modul 2 19. - 20. september 2019

Aflevering af opgave 22. oktober 2019

Eksamen 31. oktober 2019

Deadline for tilmelding:
23. august 2019



Lederakademiet

Ledelse i Praksis - September 2019

E-learning

Modul 1 5. - 6. september 2019

Modul 2 1. - 2. oktober 2019

E-learning

Aflevering af opgave 24. oktober 2019

Eksamen 4. november 2019

Deadline for tilmelding:
9. september 2019



Salgsakademiet

Salgspsykologi - September 2019

E-learning

Modul 1 25. - 26. september 2019

Modul 2 10. - 11. oktober 2019

E-learning

Aflevering af opgave 13. november 2019

Eksamen 22. november 2019

Oprettes efter behov

Teamledelse

Projektledelse

Kommunikation i Praksis

Service

Coaching i Organisationer

Strategisk Salg

Det strategiske Lederskab

LEAN Ledelse i Praksis



Vi vil bidrage til at øge produktiviteten og effektiviteten i din virksomhed med minimum 20 %

Hos Connection Management udvikler vi medarbejdere og ledere med det formål, at forbedre bundlinien. Vi lever op til vores navn og arbejder for, at sikre værdiskabende sammenhænge mellem kunder, virksomhed, ledelse, medarbejdere og resultater. Det handler ikke kun om at løse en udfordring rigtigt, men også om at løse den rigtige udfordring.

Udover vores åbne uddannelser gennemfører vi også:

- Skræddersyede uddannelser
- Salg- og ledertræning
- Coaching, sparring og mentoring
- Rådgivning
- Meritgivende uddannelser med ECTS point
- Personlighedstests

Udvalgte referencer:

KEMP & LAURITZEN

ROCKWOOL®
BRANDSIKKER ISOLERING



Har du spørgsmål om forløbet, så tøv ikke med at kontakte os på telefon **70 25 15 15** eller info@connection-management.dk