

UDDANNELSESOVERSIGT

ÅBNE UDDANNELSER – 2019/2020



Connection
management

Deadline for tilmelding:
5. september 2019



Salgsakademiet

Strategisk Salg – Oktober 2019

E-learning

Modul 1 14. - 15. oktober 2019

Modul 2 16. oktober 2019

Modul 3 – "Hotline dage" 5. – 6. november 2019

Aflevering af opgave 20. november 2019

Eksamen 11. december 2019

Deadline for tilmelding:
5. september 2019



Projektledelse

Oktober 2019

Modul 1 22. - 23. oktober 2019

Modul 2 13. – 14. november 2019

Aflevering af opgave 4. december 2019

Eksamen 19. december 2019

Deadline for tilmelding:
18. december 2019



Lederakademiet

Ledelse i Praksis – Januar 2020

E-learning

Modul 1 14. - 15. januar 2020

Modul 2 4. - 5. februar 2020

E-learning

Aflevering af opgave 3. marts 2020

Eksamen 12. marts 2020

Deadline for tilmelding:
22. december 2020



Salgsakademiet

Salgspsykologi – Januar 2020

Modul 1 21. - 22. januar 2020

Modul 2 25. - 26. februar 2020

E-learning

Aflevering af opgave 11. marts 2020

Eksamen 19. marts 2020

Deadline for tilmelding:
10. marts 2020



Lederakademiet

Ledelse i Praksis – April 2020

Modul 1 1. - 2. april 2020

Modul 2 5. - 6. maj 2020

E-learning

Aflevering af opgave 19. maj 2020

Eksamen 29. maj 2020

Deadline for tilmelding:
30. marts 2020



Salgsakademiet

Salgspsykologi – April 2020

Modul 1 21. - 22. april 2020

Modul 2 13. - 14. maj 2020

E-learning

Aflevering af opgave 10. juni 2020

Eksamen 18. juni 2020

Deadline for tilmelding:
23. august 2020



Lederakademiet

Forandringsledelse - September 2020

E-learning

Modul 1 2. - 3. september 2020

Modul 2 29. - 30. september 2020

E-learning

Aflevering af opgave 21. oktober 2020

Eksamen 30. oktober 2020

Deadline for tilmelding:
23. august 2020



Lederakademiet

Ledelse i Praksis - September 2020

E-learning

Modul 1 15. - 16. september 2020

Modul 2 21. - 22. oktober 2020

E-learning

Aflevering af opgave 4. november 2020

Eksamen 12. november 2020

Deadline for tilmelding:
17. september 2020



Salgsakademiet

Salgspsykologi - Oktober 2020

E-learning

Modul 1 6. - 7. oktober 2020

Modul 2 4. - 5. november 2020

E-learning

Aflevering af opgave 24. november 2020

Eksamen 3. december 2020

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