



2024

IUCE LEDERNETVÆRK

Eksklusivt kompetencegivende netværk målrettet ledere, direktører, chefer og konsulenter i idræts- og fritidsbranchen



Bliv en del af en eksklusiv og gensidigt forpligtende kreds af ambitiøse ledere med fuld fokus på forretningsudvikling og fortrolig erfaringsudveksling

Formål

At skabe et professionelt netværk af høj faglig kvalitet for ledere, direktører og chefer inden for idræts- og fritidssektoren, der kan bidrage til at styrke deltagernes professionelle netværk, faglige niveau og løbende udvikling.

At levere undervisning, oplæg og workshops af høj kvalitet til styrkelse af deltagernes kompetencer indenfor ledelse, strategi, bestyrelsesarbejde, selskabsledelse, servicestrategier og salg.

At skabe et forum hvor den enkelte leder kan tanke energi og ny inspiration i et fortroligt forum sammen med andre ledere.

Fokus for netværket er ledelsesopgaven og kompetenceudvikling af netværkets medlemmer inden for områder relateret til ledelse.

Målgruppe

Ledere, direktører, chefer og konsulenter indenfor idræts- og fritidssektoren, der søger et professionelt ledernetværk til sparring og faglig udvikling af høj kvalitet. Det kan typisk være centerledere for større idræts- og fritidsfaciliteter, chefer i golfklubber, ledere indenfor sektoren, direktører i professionelle sportsklubber, ledere af specialforbund eller ledere af større idræts- eller kulturelle events.

Medlemsskab

Medlemskab opnås via personlig invitation fra IUCE.
Det er en forudsætning for at indgå i netværket at man:

- udøver ledelse
- arbejder med strategisk ledelse og udvikling af egen organisation
- arbejder med udvikling af servicestrategier i egen organisation
- er involveret i bestyrelsesarbejde
- er ansat indenfor idræts-, fritids- eller kulturområdet
- er indstillet på at prioritere aktiv deltagelse og aktivt bidrag til vidensdeling i netværket

Netværksdage

Medlemmerne af netværket deltager i 2024 i 5 eksklusive arrangementer:

- 2 heldagsarrangementer
- 2 arrangementer af 1,5 dags varighed med overnatning
- 1 studietur til udlandet af 2 – 3 dages varighed

Alle forløb er baseret på en kombination af undervisning, oplæg og aktive workshops indenfor aktuelle og relevante emner for målgruppen.

Arrangementerne placeres forskellige steder i landet efter behov og de bedste muligheder for læring og erfaringsudveksling.

Kurser ved IUCE

Op til to medarbejdere i samme virksomhed, som medlemmerne af Ledernetværket, kan deltage med 50% rabat i kurser udbudt af IUCE.

Pris og vilkår

Pris for deltagelse ledernetværket I 2024 er 17.175 kr. + moms

Prisen dækker alle netværksarrangementer i Danmark med fuld forplejning og overnatning på hotel i forbindelse med 1,5 dags arrangementer

Der kan forekomme en ekstra udgift i forbindelse med deltagelse i udenlandsturen

Ved frafald til netværksmøderne reserveres midlerne til øvrige arrangementer i netværket. Der sker ikke refusion ved frafald.

Kontingent faktureres ultimo januar for ét år ad gangen og udmeldelse kan ske til årsskiftet med minimum 1 mdr. varsel.

Mere information

For mere information, kontakt

Direktør Klaus Frejo på mobil 22 38 13 87
eller mail klaus@iuce.dk

eller

Konsulent Anders Lund Ærthøj på anders@iuce.dk
eller mobil +45 93 93 88 43



IUCE Ledernetværk

Datoer og indhold | 2024

29. februar - 1. marts 2024 (Sjælland)

Hvad gør vi med generation Z?

Personaleledelse i fremtidens idræts- og fritidsorganisationer

Idræts- og fritidsbranchen ser, lige som de fleste andre brancher, ind i en fremtid hvor rekruttering og fastholdelse af medarbejdere bliver en stigende central ledelsesmæssig udfordring. Her udgør generation Z en helt særlig udfordring.

Branchen oplever en gradvis kulturforandring med større fokus på work/life balance. Især de unge generationer udgør en særlig ledelsesmæssig udfordring med deres forventninger til særlig opmærksomhed og rummelighed. God ledelse - især af generation Z - er af afgørende betydning for at skabe fremtidens bæredygtige organisationer.

Vi arbejder med:

- Hvordan håndterer vi som ledere den nye generation af medarbejdere, som er meget kompetente og veluddannede, men samtidigt kræver en helt særlig opmærksomhed
- Hvordan styrker vi både onboarding og offboarding af medarbejdere
- Hvordan leder vi sårbare grupper med særlige behov?
- Hvad er pejlemærkerne for moderne ledelse i 2024?

17. april 2024 (Jylland)

Bæredygtigledelse - hvordan får vi ESG ind i strategien

Virksomhedsledere er alle klar over at de er nød til at forholde sig til bæredygtig og at de skal gøre noget. Og de fleste har faktisk også lyst til det. De vil naturligvis gerne drive en ordentlig forretning og bidrage positivt til samfundet. Men ikke alle er endnu helt klar over, hvordan de griber opgaven an. Formålet med dette arrangement er at snakke omkring 'Bæredygtig Ledelse' og blive klædt på til at tage de rette strategiske diskussioner og understøtte den daglige ledelse i dette arbejde.

Vi arbejder med:

- Hvad er bæredygtighed og ESG, og hvordan kan man arbejde med det strategisk?
- Hvilke nye krav skal virksomheder leve op til?
- Hvordan kan virksomheder blive klimaneutrale?
- Hvad kræver det at lykkes med diversitet, ligestilling og inklusion?
- Hvilken rolle skal ledelse og bestyrelse spille? Og Hvilke kompetencer kræver det?

22 - 24. maj 2024

Studietur i samarbejde med Idrætsplatformen

Vi gentager succesen fra 2023, og planlægger i samarbejde med Idrætsplatformen en studietur til udlandet.

I 2024 går turen til Litauen, som byder på en idræts- og kultursektor i en spændende udvikling. Litauen arbejder på statsligt niveau for at implementere en helt ny idrætsstrategi. (Delvis egenbetaling for deltagelse må påregnes)

Mere program følger

Der tages forbehold for ændringer og trykfejl.

IUCE Ledernetværk

Datoer og indhold | 2024

24 - 25. oktober (Fyn)

Salgs og forhandlingsstrategi

Kunsten at Sælge – vi har alle brug for det, men vi er langt fra alle vilde med det. Hvordan kan vi med få effektive midler gøre det både sjovere og mere effektivt?

På disse to dage i ledernetværket sætter vi fokus på to andre centrale elementer af lederrollen i idræts- og fritidsbranchen. Du bliver klædt på i forhold til at styrke dine personlige kompetencer indenfor salg og forhandling. Og ikke mindst, hvordan I kan styrke salgsstrategien for hele jeres organisation.

Vi kommer til at arbejde med:

- Hvad er salg – set sådan lidt ovenfra?
- Hvordan har du det med at sælge – og hvorfor?
- Kender du dit eget salg – hvad skal der til for at du kan være rimelig sikker på at du når dine mål?
- Hvad sælger du? Og til hvem?
- Hvordan bliver du 100% mere effektiv i dit salg? Spoiler: Det er ikke raketvidenskab.
- Hvad gør du praktisk anderledes når du kommer hjem på jobbet på mandag?

Vi har bedt Thomas Hanberg Hansen, Direktør i Ebeltoft Idræts- og Kulturcenter og på Toppen af Ebeltoft – Kursus- og Kulturcenter, om at tage os igennem en workshop omkring salg. Thomas har gennem flere år levet af at lære andre kunsten at sælge effektivt, han vil med udgangspunkt i dig og din organisation, give dig nogle helt konkrete værktøjer som du kan bruge i dit eget salg eller i din organisation. Og så har han et par små, men effektive tips med i ærmet.

Thomas har undervist i salg og udviklet salgsstrategier bl.a. for selskaber som; Schneider Electric (400 softwaresælgere i 14 lande), Link Logistics (direktøren, salgsdirektøren og samlet sælgerstab i forløb over 12 måneder), DST Chemicals (direktøren, salgsdirektøren og samlet sælgerstab i forløb over 6 mdr.), + et hav af enkeltmandsfirmaer & iværksættere.

Vi kommer til at have fokus på jeres udfordringer fra egne salgssituationer – så kan vi bruge dem som eksempler i undervisningen.

Vær klar til et par øjenåbnere undervejs

11. december 2024 (Sjælland)

Vi ønsker at være aktuelle, fleksible og have jeres input til emner. Derfor vælger vi ikke at lægge os fast på et tema, for årets sidste arrangement. Vi tager temperaturen på samfundet, og finder et spændende emne og finder nogle personer der kan gøres os klogere sammen. Vi slutter som vanligt altid af med en julefrokost.

Der tages forbehold for ændringer og trykfejl.



Idrættens Udviklingscenter
Rosenstræde 21K, 2. th
8800 Viborg

+45 42 90 13 87
klaus@iuce.dk

www.iuce.dk