

FAGLIG UDVIKLING

JURIDISK TRYGHED

FÅ VÆRDI- SKABENDE FOREDRAG OG WORKSHOPS

BUSINESS
DANMARK

Kære underviser

GIV DINE STUDERENDE DET BEDSTE AFSÆT

Som organisation for salg og marketing samarbejder vi med uddannelsesinstitutioner, virksomheder og eksperter om at skabe og formidle forskning og analyser, der adresserer fagets og erhvervets aktuelle udfordringer. Nu kan du inddrage vores erfaring og materiale direkte i undervisningen og styrke dine studerendes kompetencer og karriereparathed.

NY ANALYSE OM OVERGANGEN FRA STUDIE- TIL ARBEJDSLIV

Dagens studerende møder både udfordringer og nye muligheder i deres overgang fra studieliv til arbejdsliv. De søger ikke blot karriere, men et arbejdsliv præget af mening, udvikling, fællesskab og ægte balance mellem privatliv og arbejde. De stiller samtidig højere krav til ledelse, onboarding og autenticitet. Den transformation ved vi, at I som undervisere arbejder stenhårdt på at klargøre og kvalificere de studerende til.

Vores nyeste analyse (2025) viser et markant kompetencegab mellem erhvervsakademiernes undervisning og virksomheders forventninger – særligt inden for forretningsforståelse, kommunikation og teknologi. Med dette in mente har vi sammensat et målrettet kursuskatalog, som styrker både den faglige ballast, de personlige kompetencer og robustheden, der er nødvendig for at lykkes i en omskiftelig virkelighed. Ønsker du og dine kollegaer vidensdeling omkring findings, så kommer vi meget gerne forbi og deler analysens pointer med jer.

SKAB ENGAGEMENT, TILKNYTNING OG SAMHØRIGHED

Vi ønsker at klæde dine studerende fagligt på - med inspiration og konkret læring inden for områder som AI, fremtidens salg og vores helt nye foredrag "UX & loyalitet", "Influencer marketing", "Få det gjort" og "Kompetencer i 2026: Hvad efterspørger virksomhederne?". Derudover er det afgørende for den personlige udvikling og trivsel, at de studerende får den bedste onboarding til studielivet. I den forbindelse tilbyder vi udviklingsaktiviteter i form af teambuilding, foredrag og workshops om trivsel, personlig udvikling samt værktøjsbaserede workshops om LinkedIn, CV og ansøgning – så flere kan gennemføre deres uddannelse og få en god start på arbejdslivet.

Jeg glæder mig til at høre fra dig - både i forbindelse med vidensdeling om Generation Z og til events ude på skolerne.

Venlig hilsen Kia Fisker

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



Hvad tilbyder vi?

FÅ DEN BEDSTE STUDIESTART

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

TRENDS OG FORSKNING I BRANCHEN

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

FRA STUDIELIV TIL ARBEJDSLIV

Kompetencer i 2026: Hvad efterspørger virksomheder?-----	17	NYT
CV, ansøgning & EFU workshop-----	18	
Skab din drømmepraktik -----	19	
Personlig branding & LinkedIn -----	20	
Vidensformidlere -----	21	

Book gratis
forsknings- og
udviklingsbaserede
foredrag, workshops
og teambuilding

Teambuilding

BYG STÆRKE RELATIONER OG SKAB ET FÆLLESSKAB

Det handler for den studerende om at få ro på det sociale og være tryk i de studiegrupper og klasse miljøer, der skifter i løbet af uddannelsen. Det gælder altså om at give de studerende den bedste onboarding til studielivet

Styrk dine studerendes potentiale med teambuildingaktiviteter, der skaber en tryk ramme for gruppedynamik og samarbejde. Vi vægter både sociale øvelser og samarbejdsøvelser i teambuildingen. Således får de studerende arbejdet sammen på tværs, men der er også plads til et godt grin

Teambuilding giver dine studerende bedre trivsel, stærkere relationer og et solidt fundament for succes både fagligt og socialt.

PRAKTISK INFO

Afholdes fysisk.
Varighed: 2 timer.

Kan bruges i starten af semesteret som et godt skud motivation og sammenhold.

DINE STUDERENDE FÅR

- Indsigt i deres studiekammeraters styrker, og hvad de selv har at byde ind med i forskellige konstellationer.
- Et trykt sammenhold, der kan være med til at fremhæve de kvaliteter, der er i gruppen og hos den enkelte.
- Lært hinanden bedre at kende, så de har mulighed for at skabe gode studiekammerater, der holder igennem hele uddannelsen.
- De bedste forudsætninger for at styrke samarbejdet og sikre højere gennemførelse af uddannelsen.

Hver aktivitet har et lokale eller udendørs område, hvor de studerende vil cirkulere mellem aktiviteterne. Teambuilding fungerer godt, uanset om I er en eller flere klasser.



Rebuilding NYT

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.

Vi har sørget for, at eventet er temabaseret og tilpasset årets forskellige højdepunkter (jul, halloween, påske, fastelavn, sommerstart og flere). Det eneste underviserne skal gøre, er at vælge eventet ud fra den næste kommende begivenhed, så klarer vi resten!

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: 1 1/2 - 2 timer.

Kan bookes året rundt med temaer som jul, halloween, påske, fastelavn, sommerstart m.fl.

Perfekt som rebuilding midt i semesteret og inden en ferie (juleferie, påskeferie osv.).

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! NYT

STUDIETEKNIK MED RO I HOVEDET OG STYR PÅ TINGENE

Hvordan håndterer man som studerende alle de inputs, opgaver og forpligtelser, der vælter ind hver dag – fra deadlines og gruppearbejde til eksamen, job og privatliv? Mange forsøger at holde det hele i hovedet, men det skaber stress og forvirring.

I dette oplæg lærer de studerende at arbejde smartere med udgangspunkt i den internationalt anerkendte metode Getting Things Done (GTD) – på dansk: Få det gjort. Med enkle teknikker og et klart mindset hjælper GTD dem med at skabe overblik, tage kontrol og få tingene ud af hovedet og ind i et system, de kan stole på.

DINE STUDERENDE FÅR

- Indsigt i hvordan hjernen (ikke) fungerer ift. opgavestyring – og hvorfor “at huske det hele” er en dårlig strategi
- En praktisk introduktion til GTD: opsamling, organisering, overblik og handling
- Simple værktøjer til at få styr på mails, deadlines, noter og løse ender
- Inspiration til at lave deres eget personlige system med GTD-principper – analogt eller digitalt
- Tips til at prioritere, planlægge og agere – selv når overskuddet er lavt

Foredraget kombinerer teori, øvelser og aha-oplevelser med høj grad af genkendelighed. Studerende lærer at arbejde med – ikke imod – deres egne arbejdsmønstre og energi. Det handler ikke om at gøre mere – men om at gøre det rigtige, med ro i hovedet.

PRAKTISK INFO

Afholdes fysisk.

Varighed:

1 til 1 1/2 time.

60 min. oplæg + evt. 30 min. workshop

Indeholder visuelle slides og eksempler på GTD i studiehverdagen.

Kan målrettes særligt til fx nye studerende, studerende i praktik eller op til eksamen.

Fra kaos til kontrol med getting things done-metoden



Talentworkshop

SÆT DINE STUDERENDES TALENTER I SPIL MED PLAY YOUR TALENT

Ønsker du som underviser at sætte dine studerendes talenter i spil? Så skal du booke denne workshop. Her vil alle få afdækket deres 34 talenter og få indsigt i, hvilke 10 top talenter de hver især har.

De studerende vil få indsigt i, hvordan de kan spille hinanden gode, samt hvilken kultur klassen har, som i sidste ende også vil skabe stor værdi for dig som underviser. Kan målrettes dannelsen af studiegrupper eller CV/ansøgning.

Derudover vil det have stor indflydelse på den studerendes selvværd, da de vil kunne navigere i studieprojekter og karrierevalg med langt større selvsikkerhed, da vi som mennesker er 6 gange hurtigere til at løse en opgave og 30% mere effektive, når vores talenter er sat i spil.

PRAKTISK INFO

**Workshoppen afholdes fysisk eller via Zoom.
Varighed: 2 timer.**

De studerende tager talenttesten på forhånd for bedst udnyttelse af tiden. Det tager 12 minutter.

DINE STUDERENDE FÅR

- En personlig talentprofil.
- Forståelse for medstuderendes talenter, og hvordan man kan spille hinanden gode.
- Redskaber til samarbejde på tværs af talenterne og i studiegrupper.
- Kendskab til klassekulturen, og hvordan de studerende trives bedst.

Book "Sæt dine talenter i spil" workshoppen og lås op for dine studerendes fulde potentiale. Det vil give de studerende mulighed for at stå stærkere, når de skal finde en praktikplads, eller når de skal videre ud i erhvervslivet efter endt studie.

Du kan læse mere om appen [Play Your Talent](#) her.



Præsentationsteknik NYT

MED GENNEMSLAGSKRAFT

Omkring 75% af mennesker oplever angst eller nervøsitet ved at tale offentligt – og for mange er det deres største frygt. Men evnen til at formidle klart og overbevisende er afgørende for succes både ved eksamen, i kundemøder og i karrieren.

I dette praksisnære og energiske foredrag lærer de studerende at bruge præsentationsteknik som et strategisk redskab: Ikke kun til eksamen, men også i deres fremtidige karriere inden for salg og marketing.

Oplægget kombinerer teori, kommunikation og personlig performance – og viser, hvordan faglig troværdighed og kommerciel gennemslagskraft hænger sammen.

Kan bookes som både foredrag, men min erfaring er, at en workshop hvor de studerende selv får lov til at fremlægge og prøve værktøjerne af, giver mest værdi. Længden på en workshop afhænger af antallet af studerende.

PRAKTISK INFO

Afholdes fysisk.
Varighed: 1-3 timer.

Vi har rigtig gode erfaringer med, at vi som 'udefrakomne' kan give konstruktiv og ærlig feedback, som de studerende vil rykke sig markant fra første præsentation til 2. runde.

DINE STUDERENDE FÅR

- Forståelse af, hvordan man strukturerer en præsentation, der både informerer og sælger et budskab.
- Teknikker til at styrke kropssprog, stemmeføring og visuel formidling, så præsentationen virker professionel og overbevisende.
- Redskaber til at håndtere spørgsmål og udfordringer med ro og autoritet.
- Ærlig og konstruktiv feedback udefra!

Giv dine studerende de bedste muligheder at lykkedes i deres studie, og tage ansvar for egen læring, motivation og styrke engagementet i klassen.



Tag personligt lederskab

OVER DIT STUDIE- OG ARBEJDSLIV

Vi ser i vores onboarding analyse fra 2025, at virksomhederne i høj grad efterspørger personlige kompetencer. Det vil sige, at den proaktive adfærd, forståelsen af en arbejdsplads som helhed, og ikke mindst evner indenfor personlig ledelse. Derfor giver vi nu underviserne muligheden for, at hjælpe dine studerende i gang og give dem værktøjer til indenfor personlig ledelse.

Så skal du booke vores helt nye foredrag om personligt lederskab og bedre trivsel, som er et foredrag på 1,5 time fyldt med inspiration og motivation til, hvordan den studerende selv kan tage personligt lederskab og påvirke sin trivsel positivt i hverdagen.

Her vil den studerende få en masse indsigt og klarhed omkring, hvad det personlige lederskab er, samt hvad den enkelte selv kan gøre for at trives bedre på studiet såvel som privat.

PRAKTISK INFO

Afholdes fysisk eller via Zoom.

Varighed: 1 1/2 time.

Kan enten bruges i starten af semesteret, eller som rebuilding midt i semesteret, som et godt skud motivation og sammenhold.

DINE STUDERENDE FÅR

Indsigt i, hvad det personlige lederskab er, og hvad den studerende selv kan gøre.

- Konkrete værktøjer og redskaber til at arbejde med sig selv og skabe forandring.
- Klarhed omkring trivsel, og hvor stor en betydning det har.
- Forståelse for, hvilke konsekvenser det kan have, når vi ikke trives.
- En læring i at håndtere udfordringer og stå stærkt i sig selv.
- Indsigt i personlig udvikling, og hvor stor betydning det har for det liv, vi skaber.

Giv dine studerende de bedste muligheder at lykkedes i deres studie, og tage ansvar for egen læring, motivation og styrke engagementet i klassen.



UX og loyalitet

Fra point til partnerskab

NYT

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 og online.
Varighed: 1 til 1 1/2 time.

Aktiv deltagelse via
øvelser og cases

Relevante eksempler fra
danske og internationale
virksomheder.

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?
- Praktisk gruppearbejde: Design jeres eget loyalitetskoncept for en målgruppe og lær at tænke strategisk i både data og design

Dette oplæg er skabt til at engagere studerende, der har ambitioner om at arbejde professionelt med salg, marketing, branding, serviceudvikling eller digital forretningsudvikling. Det forbinder teori med praksis, udstyrer de studerende med konkrete metoder og skærper deres strategiske tænkning om loyalitet i en moderne kontekst.

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 NYT

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 online.
Varighed:
1 times foredrag.

Aktiv deltagelse via øvelser og cases

Relevante eksempler fra partnere og platforme

Foredraget skal bookes i god tid, da Emilie har en meget travl kalender.

CONTENT
club



Morgendagens Salg

LØFT DIT SALGSPOTENTIAL

Dette foredrag tager dine studerende med på en rejse gennem syv salgsdyder, der blev fundet i Danmarks største forskningsprojekt inden for salg. De 7 dyder er afgørende for at forstå og mestre den konstante udvikling inden for salg, og de skiftende roller i salgsbranchen. Vi dykker ned i, hvordan teknologi, kundebehov og markedstrends former fremtidens salgsstrategier, og hvilken betydning faktorerne har for salgspersoner. Forbered dine studerende på at få indblik i de nyeste forskningsresultater og værktøjer, der kan ændre deres tilgang til salg og sikre dem succes i morgendagens marked.

DINE STUDERENDE FÅR

- Forståelse af de syv centrale salgsdyder, der definerer succesfulde salgsstrategier i morgendagens marked.
- Indsigt i, hvordan teknologiske fremskridt og ændrede kundepræferencer transformerer salgsbranchen.
- Læring om anvendelse af teoretisk viden i praksis gennem interaktive spil-scenarier, der forbedrer dine studerendes salgsfærdigheder og strategisk tænkning.
- De nyeste værktøjer og teknikker for at navigere og trives i fremtidens komplekse salgsmiljøer.
- Forståelse af de syv centrale salgsdyder, der definerer succesfulde salgsstrategier i morgendagens markeder.

Ved at booke foredraget og spillet om "Morgendagens Salg" får dine studerende ikke blot værdifuld viden om de nyeste trends og teknikker inden for salg, men også praktisk erfaring gennem spil, der udfordrer og udvikler deres kompetencer. Dette unikke læringsformat forbereder dine studerende på at møde fremtidens salgsudfordringer.

PRAKTISK INFO

Afholdes fysisk.
Varighed: 2 timer i alt.

Bookes med eller uden Morgendagens salg-spillet.

Afholdes som et foredrag med efterfølgende spil.

Foredraget varer ca. 1 time. Dernæst en kort pause og efterfølgende spil og opfølgning.

Inkluderer en workshop-del, hvor de studerende arbejder med at implementere de 7 dyder til deres praksis.



NYHED
Der er nu også
udviklet en udgave
af spillet målrettet
markedsførings-
studerende

AI som kompetence

SÅDAN BRUGER DU AI TIL AT STYRKE DIN LÆRING OG KARRIERE

Giv dine studerende indsigt i de nyeste tendenser inden for AI, og hvordan kunstig intelligens konkret kan løse problemer og skabe værdi i forretningsmæssige sammenhænge.

Denne praktiske viden vil give dem en konkurrencefordel på arbejdsmarkedet, hvor virksomheder i stigende grad efterspørger AI-kompetencer. Denne workshop er designet til at give dine studerende en grundlæggende forståelse af AI, dens potentiale og de etiske overvejelser, der følger med anvendelsen af nye teknologier.

De vil få en introduktion til AI som en værdifuld kompetence i salg og marketing, forstå vigtigheden af dataetik i udviklingen samt anvendelsen af AI-systemer, og lære om prompting, som en teknik til effektivt at kommunikere med AI.

Bookes foredraget til forskellige hold, så sammensætter vi foredraget og målretter øvelserne, så de er relevante for alle.

PRAKTISK INFO

Afholdes fysisk.

Varighed:

1 times foredrag eller 3 timers workshop.

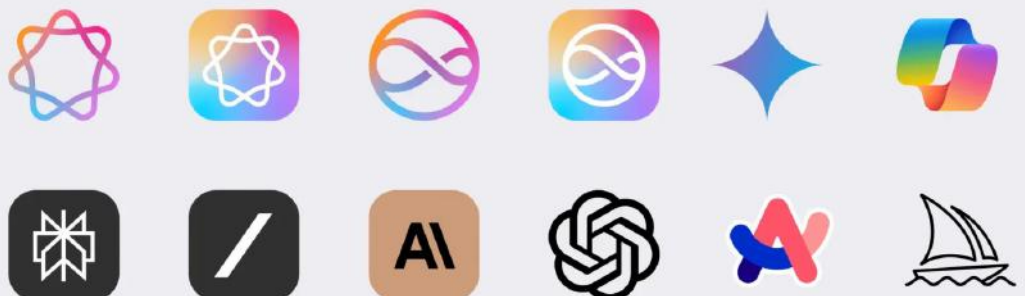
Workshopdelen vil indeholde 3 praktiske øvelser, som de studerende skal arbejde med.

Afholdes for minimum 2 klasser.

DINE STUDERENDE FÅR

- En solid forståelse af AI-teknologiens grundlæggende principper og dens indvirkning på fremtidens arbejdsmarked og samfundet.
- Indsigt i vigtigheden af dataetik og de etiske dilemmaer, der kan opstå ved brug af AI, samt hvordan de navigerer i disse.
- Praktisk erfaring med prompting-teknikker, der gør dem i stand til effektivt at interagere med AI-systemer og udnytte deres potentiale.
- Indsigt og værktøjer, der forbereder dem til at inkludere AI-kompetencer i deres akademiske og professionelle udvikling.

Giv dine studerende et forspring på en af de helt store kompetencer, som arbejdsgivere efterspørger - og forventer nyudannede kan. Vores mål er at inspirere og forberede dine studerende til at navigere i en verden, hvor AI spiller en stadig større rolle.



Morgendagens digitale salg og markedsføring

LÆR AT MESTRE FREMTIDEN OG BLIV KLOGERE PÅ TENDENSERNE

Den digitale revolution buldrer afsted og har allerede ændret mange brancher og erhverv. Salg og markedsføringsfaget er ikke gået fri for udviklingen. Det kommer kun til at gå endnu hurtigere, og der stilles nye krav for at kunne følge med. I dette foredrag vil dine studerende blive klogere på, hvilke kompetencer, der kræves i fremtidens digitale salg og markedsføring.

Foredraget er baseret på bogen "Morgendagens Digitale Salg og Markedsføring" og gennem konkrete eksempler og holdbar evidens, får de studerende indsigt i, hvad der skal til for at komme til at mestre digitaliseringen. I foredraget vil dine studerende blive klogere på, hvordan kundernes adfærd har ændret sig, og hvordan man skaber den bedst mulige kunderejse og i sidste ende vinder slaget om kunderne.

Derudover vil dine studerende også få indsigt i, hvordan nye tendenser og teknologier, som kunstig intelligens, kommer til at ændre salg og markedsføring.

DINE STUDERENDE FÅR

- Indsigt i, hvordan digitale teknologier, som AI og dataanalyse, revolutionerer salg og markedsføring.
- Praktisk viden for, hvordan de kan udnytte digitale trends og innovationer til at forbedre virksomhedens resultater og konkurrenceevne.
- Forståelse for fremtidens digitale salgs- og markedsføringslandskab, så de kan forberede sig på at lede vejen inden for deres felt.

Dette foredrag tilbyder en unik mulighed for at forstå og anvende de nyeste digitale strategier og teknologier. Ved at booke foredraget sikrer du dine studerende en fordel i en hurtigt skiftende digital æra, og udstyrer dine studerende med viden og færdigheder til at innovere og optimere deres fremtidige karriere inden for salg og markedsføring.

PRAKTISK INFO

**Afholdes som et fysisk foredrag eller online.
Varighed: 1,5 time.**

Dette er en uvurderlig investering i deres professionelle udvikling og en chance for at forberede dem til at møde fremtidens udfordringer med selvsikkerhed.

Afholdes af forfatter
Andreas Bach-Laursen



Bæredygtige forretningsmodeller

SÅDAN KAN DU SKABE VÆRDI FOR KUNDER, MEDARBEJDERE OG SAMFUND

ESG, EU-krav, CSR, bæredygtighed, FN's Verdensmål, og Klimaneutralitet. Det er blot nogle af de områder, som studerende i dag forventes at kunne navigere i. I dette foredrag dykker vi ned i begreberne og giver dine studerende en indflyvning i og konkrete eksempler på, hvordan de kan arbejde med at inkludere bæredygtighed overalt i forretningen. Hvad end det er i hovedopgaven, på praktikpladsen eller i et kommende job, så er salg og marketingbranchen fyldt med dilemmaer og krav, som dine studerende forventes at kunne håndtere.

PRAKTISK INFO

Afholdes fysisk eller via Zoom.

Varighed: 1 time.

DINE STUDERENDE FÅR

- Forståelse for, hvordan bæredygtighed kan integreres i forretningsstrategier for at skabe miljømæssig, social og økonomisk værdi.
- Metoder til at innovere og omdanne traditionelle forretningsmodeller til bæredygtige løsninger, der møder nutidens udfordringer.
- Inspiration til at tænke kreativt og ansvarligt, når de skal udvikle deres egne ideer til bæredygtige forretningsinitiativer.

Dette foredrag om bæredygtige forretningsmodeller giver ikke blot dine studerende dybdegående indsigt i, hvordan virksomheder kan drive vækst samtidig med at bidrage positivt til verden. Det ruste også dine studerende til at være en del af den nødvendige bæredygtige transformation i erhvervslivet. Ved at booke dette foredrag får dine studerende værktøjerne og inspirationen til at innovere og implementere bæredygtige løsninger i deres fremtidige karriere.



Adfærdsdesign i praksis

SKAB BEDRE RESULTATER Gennem STRATEGISKE PÅVIRKNINGER

Adfærdsdesign er en effektiv metode til at påvirke menneskers valg og handlinger på en forudsigelig og hensigtsmæssig måde – og bliver mere og mere brugt i forretningsverden. Konceptet er blevet brugt af ledende regeringer som Barack Obamas og David Camerons administrationer og er et vigtigt redskab i salg og marketing – indenfor alt, der omhandler relationer med andre mennesker. Målet med adfærdsdesign er at designe omgivelser og processer, der guider mennesker mod bedre beslutninger – både for dem selv og deres organisationer.

DINE STUDERENDE FÅR

På dette oplæg lærer du, hvordan du kan bruge adfærdsdesign i praksis til at:

- Designe kundeoplevelser, der leder til hurtigere og mere tilfredsstillende beslutninger.
- Optimere salgsprocesser ved at forenkle valg og fremhæve de mest attraktive løsninger.
- Støtte medarbejdere og kunder i at træffe bedre beslutninger gennem små, strategiske ændringer i kommunikation og omgivelser.

Adfærdsdesign er yderst relevant i de studerendes værktøjskasse til fremtidens arbejdsmarked, der kræves at forstå og påvirke menneskers adfærd, hvad enten de arbejder med salg, marketing, ledelse eller kommunikation. Metoden hjælper dem med at skabe løsninger, der både er effektive og etiske.

PRAKTISK INFO

**Workshoppen kan afholdes fysisk eller via zoom.
Varighed: 1,5 time.**

Afholdes som workshop, hvor de studerende løser opgaver undervejs.



Kompetencer i 2026 NYT

HVAD EFTERSPØRGER VIRKSOMHEDERNE?

Forbered dine studerende til den virkelighed, de vil møde i studiejobbet, i praktikken eller på arbejdsmarkedet. Dette foredrag giver dine studerende indblik i den verden, virksomhederne befinder sig i og de nødvendige kompetencer og færdigheder, som de forventer fra studerende og nyuddannede. Dine studerende vil få indsigt i, hvilke kompetencer de med fordel kan opbygge - og hvordan de kommunikerer strategisk til virksomhederne, så de får de bedste chancer på arbejdsmarkedet.

DINE STUDERENDE FÅR

- Forståelse af de bløde kompetencer, som arbejdsgivere værdsætter højt, såsom empati og kommunikationsfærdigheder.
- Indsigt i effektivt samarbejde og hvordan teamdynamikker kan forbedre deres professionelle værdi og arbejdsrelationer.
- Viden om, hvordan sociale og relationelle færdigheder spiller en central rolle i problemløsning og innovation på arbejdspladsen.
- Forståelse af vigtigheden af personlig udvikling i sociale kompetencer.

Vi giver dine studerende de nødvendige værktøjer til at udvikle disse kompetencer, så de kan stå stærkt i enhver professionel sammenhæng. Giv dem mulighed for at forberede sig bedst muligt på mødet med arbejdsmarkedets forventninger.

PRAKTISK INFO

Afholdes fysisk eller via Zoom.

Varighed: 1 1/2 time.

Bør afholdes inden praktik eller dimission.



NYHED

Inklusiv en helt ny workability certificering med diplom, hvor de studerende tester deres faglige viden indenfor salg eller marketing, og parathed til arbejdsmarkedet

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 via Zoom.

Varighed: 1,5 time.

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.

Få udbyttet frem i dine studerendes cv



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 via Zoom.

Varighed: 1,5 time.

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.



*Byg bro mellem teorier
og praktisk erfaring*

Personlig branding og LinkedIn workshop

SÅDAN BRUGER DU DIT PERSONLIGE BRAND PROFESSIONELT

Dyk ned i denne workshop, som er specielt designet til at forvandle dine studerendes profiler til et dynamisk værktøj for personlig branding og netværksopbygning.

De vil b.l.a. lære om, hvordan de effektivt kan præsentere sig selv og deres kompetencer, skabe meningsfulde forbindelser og udnytte LinkedIn til at åbne døre til nye muligheder og karriereveje.

Vi vil guide dem til at optimere deres profil og hvordan de kan bruge LinkedIn til ikke blot at blive set, men også til at skille sig ud fra mængden i deres søgen efter studiejobbet, praktikpladsen eller fuldtidsjobbet som nyuddannet.

PRAKTISK INFO

Afholdes fysisk eller via Zoom.
Varighed: 1,5 time.

DINE STUDERENDE FÅR

- Finpudset deres LinkedIn-profil, så den afspejler deres professionelle identitet og skiller sig ud fra mængden.
- Forståelse af, hvordan de effektivt kan bruge LinkedIn til at fremvise deres kompetencer, projekter og erhvervserfaringer til potentielle arbejdsgivere.
- Indsigt i brugen af LinkedIns funktioner til netværksbygning, såsom at deltage i relevante grupper og interagere med indhold, der øger deres synlighed.

Hjælp dine studerende med overgangen til arbejdsmarkedet med konkrete posts, og værktøjer til at opbygge deres profiler løbende.

85% af alle jobs findes gennem netværk

71% af virksomheder finder nye medarbejdere gennem LinkedIn



Vidensformidlere

VI GLÆDER OS TIL AT MØDE DIG UDE PÅ SKOLERNE

BOOK VORES AKTIVITETER HER - ELLER RING PÅ 3374 0205

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.



SABRINA ANDSBJERG

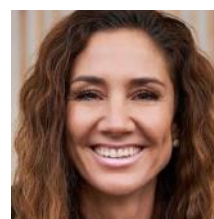
Sabrina er uddannet markedsføringsøkonom og har i mere end seks år drevet egen virksomhed med fokus på strategi, branding og digital markedsføring. Hun brænder for at dele sin viden og skabe læring, der gør en reel forskel. Sabrina motiveres af at udvikle andre og inspirere studerende til at tænke strategisk,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

**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.

**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.