

# NLP Business Practitioner

## *- uddybende beskrivelse*

---

### **Uddannelsen som henvender sig direkte til mennesker, der ønsker at styrke deres personlige og professionelle liv**

Denne uddybende beskrivelse af Performex® Human Research' NLP Business Practitioner uddannelse har til formål at give den interesserede et virkelig godt beslutningsgrundlag.

Business Practitioner uddannelsen henvender sig direkte til mennesker i virksomheder og organisationer, som ønsker forbedrede resultater gennem en praktisk og handlingsorienteret forståelse af arbejdssituationens psykologiske og kommunikationsmæssige aspekter.

Samtidig rummer uddannelsen en lang række indsigter, metoder og konkrete værktøjer der er relevante i forhold til et menneskes forståelse af sig selv - og løbende udvikling.

NLP Business Practitioner er en 21-dages uddannelse, som løber over 7 - 8 kalendermåneder - fordelt på 7 undervisningsmoduler á 3 dages varighed.

Efter velgennemført uddannelse vil den enkelte deltager blive certificeret som NLP Business Practitioner ud fra det internationale certificerings-organ International NLP Trainers Associations (INLPTA) retningslinjer.

Dette internationalt anerkendte certifikat åbner derfor adgang til en række videre uddannelsesmuligheder. Hos Performex® Human Research kan man eksempelvis tage den avancerede kommunikationsuddannelse NLP Business Master Practitioner.

## NLP

NLP (Neuro Lingvistisk Programmering) er en af de meget effektive kognitive/psykologiske metoder til forståelse af menneskers kommunikation og adfærd.

NLP har på det seneste nydt stor positiv opmærksomhed i forbindelse med erhvervsmæssig og organisatorisk anvendelse - samt den personlige/professionelle udvikling mange mennesker ønsker, for at holde sig i god balance med omgivelserne og de mange muligheder & forventninger, der er en integreret del af vores hverdag.

Generelt beskæftiger NLP sig med, hvorledes succesrige mennesker indenfor forskellige områder skaber og opretholder markant brugbare resultater, og hvordan disse tanke- og adfærdsmønstre kan bringes på en form, som muliggør viderelæring til andre.

NLP-udøvere verden over har gennem en årrække med udgangspunkt i spørgsmålet *"Hvordan er det muligt for mennesker at skabe fremragende arbejdspræstationer?"* studeret dygtige mennesker indenfor en lang række områder - heriblandt ledelse, salg, forhandling, motivation, teamudvikling og personlig udvikling. Dette har resulteret i en relevant og særdeles brugbar forståelse, som findes omsat til en lang række **praktiske værktøjer**.

Disse værktøjer danner grundlaget for Performex® Human Resources' Business Practitioner uddannelse for mennesker, som ønsker at raffinere deres arbejdsrelaterede færdigheder.

Business Practitioner uddannelsens øvelser og eksempler er udformet med henblik på anvendelse af NLP indenfor områderne:

- 🔍 Ledelse - formelt, såvel som uformelt
- 🔍 Personlig og professionel udvikling
- 🔍 Salg - både af konkrete ydelser og i høj grad også af idéer, internt i org.
- 🔍 Forhandling - herunder de mange små forhandlinger i vores hverdag
- 🔍 Medarbejderudvikling
- 🔍 Team-udvikling
- 🔍 Problemløsende coaching/sparring
- 🔍 Målsætning og personlig effektivitet - i en hverdag hvor mange af os mangler tid
- 🔍 Innovation og evnen til at tænke "på tværs" af de gængse rammer

## Udbytte

NLP Business Practitioner uddannelsen rummer konkrete bud på:

- Q Hvorledes færdigheder i arbejdssituationens psykologiske og kommunikative aspekter bidrager til forbedrede resultater.
- Q Hvad man skal gøre for at komme på bølgelængde med andre mennesker - og hvordan man bevarer de gode relationer.
- Q Hvordan hver kunde og hver medarbejder er helt unik - og hvorledes man kan tilpasse sin kommunikation, således at der i relation til det enkelte menneske opnås størst mulig gennemslagskraft.
- Q Hvordan man bevæger sig fra problemorientering til mål- og resultatorientering.
- Q Hvordan et mål skal formuleres for at højne sandsynligheden for at det bliver nået.
- Q Hvorledes det enkelte menneskes mentale og følelsesmæssige tilstand kan bidrage til eller omvendt hindre positive resultater i virksomheden/organisationen.
- Q Hvordan man i en given situation målrettet, præcist og effektivt kan indsamle information.
- Q Hvordan man identificerer en række vigtige personlighedstyper, som man i praksis vil støde på - og hvorledes man kan skræddersy sin kommunikation i overensstemmelse med det.
- Q Hvordan man skruer op og ned for følelser - så man når sine mål og planer bedre.
- Q Vigtige principper for påvirkning og indflydelse.
- Q Ord, vendinger og sætningskonstruktioner, som har vist sig effektive i arbejdssituationen.
- Q Konkrete strategier og procedurer til understøttelse af den kreative og innovative proces i virksomheden/ organisationen.
- Q Hvordan de opstillede mål omsættes til faktiske resultater.
- Q Effektiv præsentation og formidling af idéer, forslag og løsninger.
- Q Principper, holdninger, taktikker og procedurer i forbindelse med forhandling.
- Q Hvordan man afdækker og opfylder værdier og kriterier, samt skaber balance mellem forskellige menneskers værdier.
- Q Opbygning af effektive teams.
- Q Nøglen til at tænke i helheder.

## Beskrivelse af undervisningsmodulerne

NLP Business Practitioner uddannelsens 7 moduler rummer i alt 10 undervisningssegmenter.

Uddannelsen henter i nogen grad sin inspiration fra tankerne om *Den Lærende Organisation*. Den Lærende Organisation findes ofte karakteriseret ved 5 grundlæggende discipliner, der stadig ser aktuelle og relevante ud, her i starten af det nye årti:

- 🔍 Mentale modeller - som handler om, hvorledes menneskets mentale kort over virkeligheden former dets handlinger, både individuelt og i gruppesammenhæng - og derved hænger intimt sammen med organisationens resultater.
- 🔍 Personlig mestren - som handler om, hvordan den enkelte person kan skabe fremragende resultater.
- 🔍 Fælles vision - som handler om, hvorledes man kan udvikle og vedligeholde en fælles vision, som løbende giver retning for alle, med fælles målrettet handling til følge.
- 🔍 Teampræstation - som handler om, hvorledes teamet kan præstere resultater, som er større end summen af enkelt- præstationerne.
- 🔍 Systemtænkning - den helhedsorienterede tænkning, som har til hensigt at forstå og udnytte samspillet mellem organisationens enkelte dele og relationerne mellem organisationen og omverden.

Nedenfor uddybes indholdet af de 7 moduler.

Bemærk gerne, at den specifikke rækkefølge af emnerne kan variere fra hold til hold, da vi altid tilpasser dette til de konkrete deltagere, så de får mest muligt udbytte af forløbet.

## Modul 1

### Mentale modeller

NLP handler - med udgangspunkt i en psykologisk og kommunikativ indgangsvinkel - om det, som virker i praksis. Deltagerne introduceres til NLP's yderst spændende univers med tilhørende værktøjskasse - og de første, nyttige og effektive teknikker bliver indøvet.

På modulet arbejder vi med:

- 🔍 Hvor kommer NLP fra?
- 🔍 Kortlægning af fremragende arbejdspræstationer
- 🔍 Fra hvad til hvordan - hvordan dygtige mennesker rent faktisk gør
- 🔍 Fokusering på arbejdssituationens psykologiske og kommunikative dimensioner - universelle færdigheder
- 🔍 NLP kommunikationsmodellen - kortet over virkeligheden
- 🔍 Oversigt over NLP Business Practitioner uddannelsesforløbet, med benefits/nyttevirkninger
- 🔍 Fra problemramme til målramme
- 🔍 NLP-grundsætninger, som er relevante for arbejdssituationen
- 🔍 Mentale opfattelsespositioner
- 🔍 Kommunikationsmæssig rammedannelse - framing
- 🔍 Logiske niveauer i adfærd - et værktøj til at skabe en helhedsforståelse af sig selv og andre

**Det at etablere - og fastholde/styrke - gode relationer til andre**

*Vi arbejder også med, hvad man kan gøre for at komme på bølgelængde med andre mennesker - og hvordan man kan bevare/styrke de gode relationer.*

*Indenfor NLP kaldes dette for at etablere rapport. Rapport er en tilstand, hvor der opretholdes åbenhed, samarbejdsvillighed, tolerance, fællesskab og tillidsfuldhed.*

*Rapport udgør fundamentet for al form for ledelse (inkl. coaching), salg og forhandling. Etablering og vedligeholdelse af rapport er altafgørende for udfaldet af en lang række organisatoriske processer og er forudsætningen for al form for påvirkning og indflydelse.*

*Vi træner derfor et antal virkningsfulde teknikker, som understøtter etablering og vedligeholdelse af rapport:*

- 🔍 Rapport
- 🔍 Kalibrering / sansemæssig årvågenhed
- 🔍 Kropssprog
- 🔍 Sanser, repræsentationssystemer og submodaliteter
- 🔍 Sansebaserede persontyper
- 🔍 Prædikater
- 🔍 Øjenbevægelser og deres mulige betydning

## Modul 2

### Personlig mestren

På dette modul arbejder vi med den enkelte deltagers subjektive oplevelse, og hvordan man inspireret af NLP-værktøjskassen kan forstå og videreudvikle sine egne successtrategier.

Det kan være forbundet med et stort pres at arbejde i den moderne organisation. Derfor arbejdes der med teknikker, som handler om, hvordan man styrer egen mental og emotionel tilstand, samt etablerer den fornødne motivation til at handle.

Vi forventes ofte at optræde kongruent og sikkert - at være hele personer som dels signalerer overensstemmelse mellem de forskellige dele af os selv og dels overensstemmelse mellem vores egne mål og værdier og virksomhedens/organisationens mål og værdier. Vi træner derfor også færdigheder, som hjælper til det.

Endvidere arbejder vi med teknikker, som skal hjælpe den enkelte med at justere og forandre egne eventuelle uhensigtsmæssige adfærds-mønstre i en mere positiv og brugbar retning.

Vi fordyber os derfor i følgende emner og områder:

- 🔍 Mentale strategier
- 🔍 Kontrol over egen mental og følelsesmæssig tilstand
- 🔍 Kongruens
- 🔍 Vision, mission og motivation
- 🔍 Overensstemmelse mellem de logiske adfærds-mæssige niveauer
- 🔍 Hvordan man sætter effektive mål
- 🔍 Sindets ubevidste koder - submodaliteter
- 🔍 Håndtering af kritik
- 🔍 Etablering af en stærk motivation
- 🔍 Udvikling af ny adfærd
- 🔍 Struktur vs. Indhold

Et træk ved dygtige mennesker er, at de er i stand til at komme bag det, som bliver sagt - især bag de generelle, vage og upræcise sproglige formuleringer, som kan føre til forkerte antagelser, misforståelser, fejl, dårlig stemning og ineffektivitet. De er i stand til systematisk at tilvejebringe information af høj kvalitet, og de er i stand til at adskille relevant fra irrelevant information.

På modulet træner vi derfor også den såkaldte metamodel, som beskriver, hvordan man systematisk ved anvendelse af en praktisk spørge- og interviewteknik kan fremskaffe specifik information af høj kvalitet.

I stikordsform kan NLP-stoffet til dette beskrives som:

- Q Idéernes hierarki
- Q Chunking-metoden
- Q NLP interview- og spørgeteknik
- Q Sproglige mønstre
- Q Præcisionsmodellen
- Q Metamodellen
- Q Blødgøringsmidle
- Q Værdier og salg
- Q Feedback og konstruktiv kritik



## Modul 3

### Indsigt i - og håndtering af - vores mange forskelligheder

Dybest set er vi alle forskellige. Både kunder, kolleger, medarbejdere, familie, venner - og alle de andre mennesker vi omgiver os med - forventer, at vi behandler dem som unikke individer.

Det er sjældent hensigtsmæssigt at behandle alle ens - som én stor grå masse. Tværtimod styrkes arbejdsresultaterne betydeligt ved, at man bliver i stand til at skræddersy sine budskaber lige netop til det eller de mennesker, som man aktuelt står overfor.

I dette segment identificeres en række vigtige kommunikations- og samarbejds-”typer”, som man i praksis støder på. Endvidere trænes, hvordan man kan tilpasse sin kommunikation, således at der i relation til det enkelte menneske (eksempelvis en medarbejder, en kunde, en kollega eller en samarbejdspartner) opnås størst mulig gennemslagskraft.

I den forbindelse træner vi anvendelse af en række avancerede sproglige mønstre - og arbejder med følgende områder/værktøjer:

- 🔍 NLP og den universelle salgsmode (også til salg af idéer)
- 🔍 Avancerede sproglige mønstre
- 🔍 Metaprogrammer - vores ubevidste filtre, der styrer vores adfærd
- 🔍 Værdier
- 🔍 Motivationsfilter
- 🔍 Referenceramme
- 🔍 Relationsfilter
- 🔍 Begrundelsesfilter
- 🔍 Abstraktionsfilter
- 🔍 Mentaltrænings-teknikker og hypnotiske sprogmønstre
- 🔍 Principper for påvirkning og indflydelse

## Modul 4

### Kreativitet og innovation

I flere og flere sammenhænge er det en nyttig (og ofte også direkte efterspurgt) færdighed, at kunne udvise grader af kreativitet og innovationsevne.

Innovation og kreativitet spiller en væsentlig rolle blandt andet i forbindelse med håndtering af usikkerhed, forbedring af resultater samt skabelse af forandring.

På uddannelsen trænes et antal kraftfulde NLP-teknikker og -processer, som understøtter og forstærker den innovative og kreative proces - i enkeltindividet såvel som i teamsammenhæng.

Endvidere lærer vi om tid som et psykologisk fænomen - hvordan man ved at arbejde med sine indre mentale repræsentationer af tid, aktivt kan flytte ting fra målenes/drømmenes verden - til den virkelige verden.

Vi arbejder derfor med:

- 🔍 Personlig kreativitet
- 🔍 Metaobservation af den kreative tænkning
- 🔍 Walt Disney metoden
- 🔍 Kreativitet og innovation i teamet
- 🔍 Tidslinjemetoden i målsætning
- 🔍 Fra drøm til virkelighed
- 🔍 Tid som psykologisk fænomen
- 🔍 Geniers strategier
- 🔍 Udfordring af antagelser

## Modul 5

### Fælles vision

Organisationer - hvor formål, visioner og værdier i udstrakt grad bliver delt - har mulighed for at realisere drømmen om, at det enkelte menneske lokalt, kreativt, produktivt og med glæde bidrager til helheden, uden at behøve at være styret af snævre regler.

På modulet arbejder vi derfor - både i teori og praksis - med de retningsgivende mekanismer i vore virksomheder/organisationer og teams - blandt andet ved at blive klogere på (og bedre til at anvende) begreber som:

- 🔍 Formål
- 🔍 Strategier
- 🔍 Visioner
- 🔍 Værdier
- 🔍 Det lærende team
- 🔍 Adfærdsmæssige konsekvenser
- 🔍 At skabe overensstemmelse mellem individ, team og virksomhed/organisation

Effektiv formidling af holdninger, værdier, idéer, forslag og løsninger er et væsentligt bidrag til succes i en lang række arbejdsprocesser i forbindelse med ledelse, coaching, salg og forhandling.

Vi dykker derfor også ned i, hvad man kan gøre henholdsvis før, under og efter en vigtig formidling.

Endvidere vil der blive arbejdet nærmere med NLP og forhandling - både i forhold til mere formelle forhandlinger og også de mange mindre - og mere uformelle - forhandlinger der indgår i en hverdag, hvor vi skal have ting til at fungere sammen.

Vi arbejder derfor også med emner og værktøjer som:

- 🔍 Effektiv formidling
- 🔍 Overvejelser og handlinger før, under og efter en formidling
- 🔍 NLP og den generelle forhandlingsmodel
- 🔍 Principper, holdninger og strategier i forbindelse med forhandling
- 🔍 Ressourceankring - så forhandlingsresultater fastholdes

## Modul 6

### Teampræstation

Ofte er succes resultatet af flere personers velkoordinerede indsats.

På dette modul bygger vi videre på emnet "Fælles vision" - med det formål at bidrage til opbygningen af effektive teams, hvor folks forskelligheder værdsættes og udnyttes til fulde, og hvor der er en høj overensstemmelse mellem de enkelte team-medlemmers indsats.

Vi har fokus på teamets problemløsnings- og beslutningsprocesser.

I sidste ende handler arbejde om at skabe konkrete resultater. Derfor gennemgår vi ligeledes færdigheder, som bidrager til at omsætte de opstillede mål til faktiske resultater.

Blandt flere områder og metoder/værktøjer arbejder vi med:

- 🔍 Teamtræning
- 🔍 Et teams naturlige udviklingsproces
- 🔍 Teamklima
- 🔍 Teambaseret problemløsning
- 🔍 Fra mål til resultater
- 🔍 Gruppetidslinjer

## Modul 7

### Systemtænkning

En række arbejdsmæssige problemstillinger er kendetegnet ved, at de mest hensigtsmæssigt løses ud fra en forståelse, hvor man ikke lader sig forlede af de umiddelbare isolerede hændelser og symptomer, men i stedet søger en bredere forståelsesmæssig platform og en mere lønsom løsning ved at gå efter at afdække problemets dybereliggende mekanismer.

I dette segment introduceres deltagerne ud fra en praktisk indfaldsvinkel til systemtænkning, den helhedsorienterede tænkning.

Systemtænkning er cirkulær i sin grundnatur og udgør et alternativ til den traditionelle lineære problemløsning.

NLP's kraftfulde teknikker og værktøjer er resultatet af systematiske studier af, hvorledes mennesker, som præsterer excellent arbejde, egentlig gør. Disse studier har som udgangspunkt en NLP-metodik, som kaldes for modeling.

Modeling-teknologien afdækker de succesrige personers færdigheder på en sådan måde, at væsentlige elementer af disse kan læres videre til andre. Systemtænkning udgør et vigtigt grundlag for udførelsen af god modeling.

Dette undervisningssegment introducerer deltagerne til modeling-teknologien.

I stikordsform kan NLP-stoffet beskrives ved:

- 🔍 NLP-teori-integrerende øvelser
- 🔍 Systemer og systemtænkning
- 🔍 Løkker
- 🔍 Systemmæssige arketyper
- 🔍 Paradigmer og paradigmeskift
- 🔍 Modeling

## Sådan er undervisningsformen

Det er vores grundlæggende indstilling, at formidling går ud på at skabe logik, mening, forståelse og værditilførelse. Vi formidler viden og værktøjer i en optimistisk, humoristisk og samtidig seriøs atmosfære. Det falder os naturligt at demonstrere synlig respekt for den tid og de penge som vore kunder har investeret for at kunne deltage. Selve undervisningen er kendetegnet ved:

- ✓ *Dialog og vekselvirkning mellem instruktører og deltagere.*
- ✓ *Præsentationer og oplæg fra instruktørerne.*
- ✓ *Mange praktiske øvelser - individuelle såvel som i grupper.*
- ✓ *Temabestemte diskussioner.*
- ✓ *Afsnit med spørgsmål og svar.*
- ✓ *Cases.*
- ✓ *Fremtidssikring - konkrete øvelser om hvordan de erhvervede færdigheder kan bringes i praktisk anvendelse efter det enkelte modul.*

## Om træningsmanualen

Du vil i forbindelse med undervisningsforløbet modtage en komplet, egenudviklet træningsmanual - med en rigdom af beskrivelser og øvelser.

Manualen dokumenterer træningens hovedbestanddele med henblik på, at den enkelte deltager efterfølgende skal kunne genopfriske og hente yderligere inspiration fra materialet.

Endvidere indeholder manualen de øvelser, som bliver udført i løbet af undervisningen.

Samlet udgør manualen en nyttig personlig håndbog for den enkelte deltager i det fremtidige arbejde.

## Om instruktørerne

Du vil blive undervist af dygtige, engagerede, veluddannede instruktører, der begge har praktisk erfaring med at anvende uddannelsens værktøjer i erhvervsmæssige sammenhænge.

Fælles for instruktørerne er, at de til stadighed brænder for, at du som deltager får et udbytte, der virkelig udgør en positiv berigelse til alt det, som du er god til i forvejen.

## Praktiske oplysninger

### Tidsplan:

Modul 1: 04. - 06. maj 2022  
Trænings-aften: 17. maj 2022

Modul 2: 01. - 03. juni 2022  
Trænings-aften: 21. juni 2022  
Trænings-aften: 11. august 2022

Modul 3: 24. - 26. august 2022  
Trænings-aften: 13. september 2022

Modul 4: 28. - 30. september 2022  
Modul 5: 26. - 28. oktober 2022  
Trænings-aften: 15. november 2022

Modul 6: 30. november - 02. december 2022  
Modul 7: 11. - 13. januar 2023

På modulerne underviser vi alle dage fra kl. 09 til 17.  
Trænings-aftenerne ligger alle i tiden 18 - 21.

**Sted:** Uddannelsen afholdes på kursusstedet La Oficina,  
Suomisvej 4, 1927 Frederiksberg.

**Pris:** Kr. 42.650,00 ekskl. moms.  
Prisen inkluderer undervisningsmaterialer, let morgenmad, frokost og eftermiddags-kage - samt ubegrænset kaffe/the og kildevand hele dagen.

### Yderligere information:

Du kan kontakte Erik Løgstrup på 2027 3626 eller [el@Performex-HR.dk](mailto:el@Performex-HR.dk).

### Tilmelding til uddannelsen:

Du kan tilmelde dig ganske let via vores hjemmeside:  
<https://performex-hr.dk/nlp-uddannelser/nlp-business-practitioner/tilmelding/>

Du kan se mere på:  
<https://performex-hr.dk/nlp-uddannelser/nlp-business-practitioner/>