



The Mental Scorecard Academy
sports and leadership development



Golf og Lederudvikling!
Programmer



Indhold

Mental Træning for Golfere	3
Lederudvikling på Golfbanen	4
Sælgerudvikling på golfbanen	5
Forretningsudvikling og teambuilding	6
Kundepleje - klientdag	7



Mental Træning for Golfere

Lær at finde ind i Zonen, til dit Mentale Sweet spot, ind til den mentale tilstand hvor spillet bare flyder. Den tilstand hvor du udnytter dit fulde potentiale, forøger din glæde ved spillet, spiller dig til et lavere handicap, turneringssejre og ranglistepoint.

- 2½ dages program eller som aftalt.
- Indlogering på hotel TorreMirona.
- Max 8 deltagere eller som aftalt.
- Før ankomsten skal deltagerne udfylde 2 profiler. En profil af deres mentale fokusområder – lykkehjørner og mentale blinde spots og en profil af deres personlighed med specielt fokus på de performanceorienterede egenskaber.
- Alle deltagere får på førstedagen en intensiv feedback på deres profiler, hvor ambitionsniveau, styrker og svagheder bliver diskuteret og danner basis for de følgende aktiviteter og opgaver på golfbanen.
- I løbet af programmet får du samlet din egen mentale værktøjskasse, som kan hjælpe dig til at træffe og gennemføre optimale beslutninger under pres.
- Din værktøjskasse vil komme til at indeholde mentale øvelser og pre-shot rutiner, som hjælper dig til at finde ind i Zonen, i den tilstand hvor du udnytter dit potentiale optimalt.
- For turneringsproen er dette programmet, der sikre bedre placeringer, en højere indtjening og flere ranglistepoint.
- For den præstationsorienterede amatør er dette programmet, der sikre dig et lavere handicap og større glæde ved dit spil.
- For golferen, der lægger mest vægt på den sociale del af spillet og sin egen personlige udvikling er dette programmet, der byder på nye indfaldsvinkler og inspiration til samme.

Kontakt Akademiet for inspiration



Giv dig selv og dine ledere en anderledes lærerig indfaldsvinkel til forståelsen og udviklingen af disse lederkompetencer. Lær at udnytte dig eget såvel som dine medarbejders fulde potentiale og samtidig skabe en højere grad af involvering og loyalitet.

- 2½ dages program eller som aftalt.
- Indlogering på hotel TorreMirona.
- Max 8 deltagere eller som aftalt.
- Før ankomsten skal deltagerne udfylde 2 profiler. En profil af deres mentale fokusområder – lykkehjørner og mentale blinde spots og en profil af deres lederstil og lederadfærd.
- Alle deltagere får på førstedagen en intensiv feedback på deres profiler, hvor ambitionsniveau, styrker og svagheder bliver diskuteret og danner basis for de følgende aktiviteter og opgaver på golfbanen.
- I løbet af programmet får deltagerne samlet deres egen personlige værktøjskasse indeholdende modeller, metoder og test, som hjælper dem til at optimere deres egne såvel som deres medarbejders kompetencer.
- Værktøjskassen indeholder desuden hjælperedskaber til ledelsesbeslutninger og aktiviteter indenfor områder så som udvælgelse, medarbejdersamtaler, team building, konfliktløsning, outsourcing m.v.
- På tredjedagen tilpasses værktøjskassen til den enkelte deltagers specifikke og aktuelle ledelsesmæssige problemstillinger.
- Der opstilles et konkret handlingsprogram for hvordan den enkelte kommer videre og bliver en bedre og mere effektiv leder i hverdagen.
- Personer uden handicap og kendskab til golfspillet får et lige så stort udbytte af at deltage som personer med handicap. For ikke golfere gælder dog at de skal deltage i et introduktionsprogram af 5-6 timers varighed, hvor man gennemgår den basale teknik, etikette og regler. Intro-kurset afsluttes med en runde på 3-hulsbanen.
- Deltagere uden kendskab til golf, starter kl. 09.00 på førstedagen, hvor de øvrige deltagere starter kl. 15.00.

Kontakt Akademiet for inspiration



Sælgerudvikling på golfbanen

Giv dine sælgere og servicemedarbejdere en helt anderledes lærerig indfaldsvinkel til forståelse af hvordan man bliver en mere succesfuld sælger.

- For at sikre, at der tages udgangspunkt i virksomhedens ydelser, kundesegmenter og behov, udarbejdes programmet i samarbejde med virksomheden.
- 2½ dages program.
- Indlogering på hotel TorreMirona.
- Max 8 deltagere.
- Før ankomsten skal deltagerne udfylde 2 profiler. En profil af deres mentale fokusområder – lykkehjørner og mentale blinde spots og en profil af deres sælgerstil og sælgeradfærd.
- Alle deltagere får på førstedagen en intensiv feedback på deres profiler, hvor ambitionsniveau, styrker og svagheder bliver diskuteret og danner basis for de følgende aktiviteter og opgaver på golfbanen.
- I løbet af programmet får deltagerne deres egen lille værktøjskasse, indeholdende modeller, metoder, test og øvelser, som hjælper dem til at optimere deres salgsindsatser.
- Værktøjskassen og aktiviteterne på golfbanen og i kursuslokalet, lærer sælgeren at møde kunden der hvor kunden er i forhold til dennes behov, personlighed og beslutningsstil.
- Hermed skabes grundlaget for etableringen af optimale kunderelationer, salg og service.
- Personer uden handicap og kendskab til golfspillet får et lige så stort udbytte af at deltage som personer med handicap. For ikke golfere gælder dog at de skal deltage i et introduktionsprogram af 5-6 timers varighed, hvor man gennemgår den basale teknik, etikette og regler. Intro-kurset afsluttes med en runde på 3-hulsbanen.
- Deltagere uden kendskab til golf, starter kl. 09.00 på førstedagen, hvor de øvrige deltagere starter kl. 15.00.

Kontakt Akademiet for Jeres eget program.



Forretningsudvikling og teambuilding

Giv dine medarbejdere en mulighed for at udvikle og effektivisere Jeres forretning

- En god mulighed for medlemmerne af en ledergruppe, et team eller projektgruppe, at lære hinandens personlighed, fokusområder og kompetencer bedre at kende og dermed skabe grundlaget for et udviklende og effektivt samarbejde.
- 2½ dages program eller efter aftale.
- Max 12 deltagere.
- Før ankomsten skal deltagerne udfylde 2 profiler. En profil af deres mentale fokusområder – lykkehjørner og mentale blinde spots og en profil af deres lederstil og lederadfærd.
- Alle deltagere får på førstedagen en intensiv feedback på deres profiler, hvor ambitionsniveau, styrker og svagheder bliver diskuteret og danner basis for de følgende aktiviteter og opgaver på golfbanen.
- For teamet skabes der et overblik over gruppens samlede styrker og svagheder. På denne basis igangsættes et ”Color body” samarbejdsprogram
- Her lærer man sig selv og sine kollegaer at kende på en ny og sjov måde.
- Samværet under spillet og løsningen af de givne opgaver under de 2 golfunder, giver basis for et mere afslappet, sjovere og effektivt samarbejde i hverdagen.
- Personer uden handicap og kendskab til golfspillet får et lige så stort udbytte af at deltage som personer med handicap. For ikke golfere gælder dog at de skal deltage i et introduktionsprogram af 5-6 timers varighed, hvor man gennemgår den basale teknik, etikette og regler. Intro-kurset afsluttes med en runde på 3-hulsbanen.
- Deltagere uden kendskab til golf, starter kl. 09.00 på førstedagen, hvor de øvrige deltagere starter kl. 15.00.

Kontakt Akademiet for Jeres eget program.



Kundepleje - klientdag

Giv dine kunder og interessenter en oplevelse der skaber plus-goodwill i lang tid fremover.

- En god mulighed for at du og dine kunder og interessenter lærer hinanden at kende på et mere personligt plan. Et plan som kan være grundlaget for et mere innovativt og nært samarbejde og opbygningen af et stærkt forretningsnetværk.
- Fuld dagsprogram med morgenstart og afslutning hen under aftenen.
- Max 12 deltagere eller ifølge aftale.
- Hver deltager udfylder inden starten vore lille Type Indicator Profil, som danner grundlag for opgaver og instruktioner i købet af dagens program.
- Her lærer deltagerne hinanden at kende på en sjov og afslappet måde. Samværet under spillet og samarbejdet om løsningen af de givne opgaver under runden, giver basis for et mere afslappet, sjovere og effektivt samarbejde i hverdagen.
- Programmet giver virksomhedens interessenter en stor oplevelse og inspiration til deres egen ledelse og forretningsudvikling, som gør at de i lang tid fremover tænker på dagen og din virksomhed på en meget positiv måde.
- En investering i forbedrede kunderelationer, der er alle indsatserne værd.
- Personer uden handicap og kendskab til golfspillet får et lige så stort udbytte af at deltage som personer med handicap. For ikke golfere gælder dog at de skal deltage i et introduktionsprogram af 5-6 timers varighed, hvor man gennemgår den basale teknik, etikette og regler. Intro-kurset afsluttes med en runde på 3-hulsbanen.

Kontakt Akademiet for Jeres eget program.

Torremirona Golf & Spa Resort
The Mental Scorecard Academy
Avda. Josep M de Ventós, 63
17744 Navata – Gerona – Spain

Mail: garuda@torremirona.net
Web: www.mentalscorecard.com
Pho.: +45 4019 3755
+45 8746 8600