



Agency Executive Leadership Programme

Den skræddersyede lederuddannelse til ambitiøse ledere i bureauer og andre rådgivningsvirksomheder inden for marketing.

“

Jeg har aldrig taget en uddannelse, der har kombineret teori, forskning og praksis på så anvendelig en måde.

Tidligere deltager

”

“

Hvis du søger viden til at blive en bedre bureauleder, så er dette STE-DET at starte.

Tidligere deltager

”

Brandse & Co

Indhold

Hvad er Agency Executive Leadership Programme?	3
Hvorfor Agency Executive Leadership Programme?	4
Hvem er målgruppen?	5
Hvad er udbyttet af uddannelsen?	6
Hvad siger andre om uddannelsen?	7
Hvordan er uddannelsen opbygget?	9
Hvornår gennemføres uddannelsen?	13
Hvad koster det?	15
Hvem står bag?	16





Hvad er Agency Executive Leadership Programme?

Videnskaben er ikke i tvivl: Ledelsesmæssig kvalitet er den vigtigste forklaringsfaktor for vækst og forretningsmæssig succes.

Bedre ledere giver bare stærkere bureauer.

Agency Executive Leadership Programme er en uddannelse i strategisk ledelse, som hjælper ambitiøse ledere i bureauer og andre rådgivningsvirksomheder inden for marketing med at blive bedre ledere.

Uddannelsen handler om forretningsmæssig performance. Deltagerne får styr på den seneste viden om, hvordan de skaber bedre performance og mere forretningsmæssig vækst for deres bureau.

Uddannelsen varer 19 uger. Den bliver gennemført i perioden fra torsdag den 30. januar til onsdag den 11. juni

“

Har fået så meget viden om, hvor vi skal sætte ind, konkrete ting der kan forbedres og en idé om, hvor vi ligger. Uddannelsen her er alt det og mere til jeg ville ønske, jeg havde fået for fem år siden!

Tidligere deltager

”

Hvorfor Agency Executive Leadership Programme?

Det er forskellen på lederne, som gør forskellen på, om bureauer har succes eller ej. Agency Executive Leadership Programme er sat i verden for at gøre deltagerne til bedre ledere.

Det sker fordi uddannelsen er

- En deltidsuddannelse. Læringen er tilrettelagt, så uddannelsen kan gennemføres sideløbende med den hektiske hverdag på kontoret. Desuden indebærer uddannelsen 19 praktiske øvelser, som er tilpasset dagligdagens udfordringer som leder.
- Baseret på blended learning. Det vil sige, at uddannelsen kombinerer fordelene ved online og offline undervisning. Fordelen ved online uddannelse er fleksibiliteten. Så du kan tage lektionerne, hvor du vil, og når du vil. Fordelen ved offline uddannelse er bedre sparring, videndeling og netværk med andre ledere.
- En konkret værktøjskasse med masser af checklister og implementerbare modeller. Alle sammen tilpasset bureauer og andre rådgivningsvirksomheder inden for marketing. Desuden gennemføres uddannelsen af en underviser med 20 års erfaring fra forskellige lederroller.

“

Godt opbygget, let læseligt og forståeligt, yderst interessante oplægsholdere, som virkelig brændte igennem. Jeg er yderst yderst tilfreds.

Tidligere deltager

”

“

Det har været en super lærerig uddannelse. Jeg synes, jeg har fået noget med fra samtlige moduler - og stort set samtlige dele herunder - som jeg kan bruge i min hverdag.

Tidligere deltager

”

Hvem er målgruppen?

Agency Executive Leadership Programme er målrettet ambitiøse ledere i bureauer og andre rådgivningsvirksomheder inden for marketing.

Uddannelsen er sat i verden for at hjælpe ledere med at bygge stærkere virksomheder. Fordi bedre ledere giver stærkere bureauer.



Fantastisk struktureret gennemgang af det at være leder i et bureau, så selv en erfaren rotte som jeg har fået gode indsigter om hvor der skal sættes ind for at blive verdensklasse.

Tidligere deltager



Hvem kan deltage?

Alle ledere i bureauer og andre rådgivningsvirksomheder inden for marketing kan deltage på uddannelsen.

Det kan være den unge ejerleder, som gerne vil lære, hvad de bedste gør inden for de forskellige discipliner af bureauledelse.

Det kan være den erfarne leder, som har behov for at blive udfordret og inspireret med den seneste viden.

Det kan være mellemlideren, som har styr på den basale personaleledelse, men gerne vil udvikle afdelingen til et high performance team.

Det kan være specialist lederen, som gerne vil have en bedre helhedsforståelse af virksomheden.

Det vigtigste er ambitionen om at blive en bedre leder!



Super fedt og fokuseret forløb. Endeligt et forløb der er målrettet bureau ledere.

Tidligere deltager



Det var fedt at være sammen med lignende bureauer og høre deres erfaringer/udfordringer.

Tidligere deltager





Hvad er udbyttet af uddannelsen?

Udbytte for deltagerne

Udbyttet for deltagerne er fornyet inspiration og nye perspektiver på deres lederrolle. De får en dyb indsigt i, hvordan de kan skabe mere lønsomme bureauer, sikre glade og motiverede medarbejder samt optimere kundetilfredshed og loyalitet.

Udbytte for bureauerne

Udbyttet for virksomheden er en mere målrettet og fokuseret leder med kendskab til den seneste viden om, hvad der ledelsesmæssigt skaber øget performance og forretningsmæssig vækst. En viden som er let at implementere på grund af de mange konkrete værktøjer og implementerbare modeller.

Fordele ved flere deltagere fra samme virksomhed

Uddannelsen er opbygget, så den kan tages af flere deltagere fra samme virksomhed. Fordelen herved er en fælles referenceramme og værktøjskasse i ledergruppen.

En referenceramme og værktøjskasse, som er baseret på den seneste viden om succesfulde bureauer og andre professionelle rådgivningsvirksomheder inden for marketing.

“

Generelt synes jeg det har været super motiverende at deltage og at jeg har fået en masse med jeg kan bruge i det daglige arbejde.

Tidligere deltager

”

Hvad siger andre om uddannelsen?

Agency Executive Leadership Programme har været gennemført fire gange. Første gang var i foråret 2021. Her gennemførte 15 ledere uddannelsen. I 2022 gennemførte 21 deltagere, mens der var 11 deltagere i både 2023 og 2024.

I deres evaluering giver de 58 tidligere deltagere uddannelsen en Net Promoter Score (NPS) på 88.

Spørgsmål: Hvor sandsynligt er det, at du vil anbefale Agency Executive Leadership Programme til en ven, kollega eller andre i dit netværk?



Meget velstruktureret forløb med meget relevante moduler og øvelser. Håndbogen fungerer rigtig godt og der er masser af ekstra materiale delt, som vil være super spændende at dykke ned i igen og bruge som opslagsværk fremadrettet.

Tidligere deltager



Hvad siger andre om uddannelsen?

Her er hvad nogle af deltagerne siger om uddannelsen



Kristian Larsen
Co-founder, PL & Partners



Jeg vil til hver en tid anbefale forløbet til bureauledere som søger inspiration, værktøjer og retningslinjer for hvordan de kan drive deres bureau efter Henriks verdensklasse principper. Hvis du søger viden til at blive en bedre bureauleder, så er dette STEDET at starte.



Andreas Randløv
CEO & founder, AdNudging



Uddannelsen har hjulpet os gevaldigt i vores drift og forretningsudvikling. Hvis du er i ledelsen i et bureau, så er Henriks uddannelse guld værd.



Mark Dollerup Lyngaa Wegeberg
Managing Director, Cameleon Creatives



Jeg har kun positive ting at sige om uddannelsen. Det har været et fremragende forløb, med masser af ny faglig viden, som er lige til at implementere i sin daglige ledelse.



Hvis du gerne vil i kontakt med en tidligere deltager for at høre om deres erfaringer med uddannelsen, er du velkommen til at kontakte Henrik Jensen på telefon **40468589** eller mailadressen **Henrik@brandse.dk**.

Hvordan er uddannelsen opbygget?

Deltagerne på Agency Executive Leadership Programme får en anvendelsesorienteret uddannelse i strategisk ledelse af bureauer og andre rådgivningsvirksomheder inden for marketing.

Uddannelsen er baseret på såkaldt blended learning. Det betyder, at undervisningen er en kombination af online undervisning og traditionelt fysisk fremmøde. Uddannelsen har 30 lektioner inkl. eksamen. 17 af lektionerne foregår online. 12 af online lektionerne er optaget i forvejen. Det betyder, at de kan gennemføres, når det passer bedst for deltagerne.

Uddannelsen er bygget op omkring fire moduler:

Modul 1 - Bedre ledelse af forretningen

Lektioner:

- 1A | Finansiell performance
- 1B | Vision & strategiske planer
- 1C | Den innovative kultur
- 1D | Opsummering

Modul 2 - Bedre ledelse af kunderne

Lektioner:

- 2A | Forbedring af salget
- 2B | Forretningsforståelse
- 2C | Kundeoplevelsen
- 2D | Opsummering

Modul 3 - Bedre ledelse af medarbejderne

Lektioner:

- 3A | HR performance
- 3B | High performance teams
- 3C | Den optimale kultur
- 3D | Opsummering

Modul 4 - Bedre selvledelse

Lektioner:

- 4A | Ledelsesmæssigt potentiale
- 4B | Ledelsesmæssig udvikling
- 4C | Den optimale balance
- 4D | Opsummering

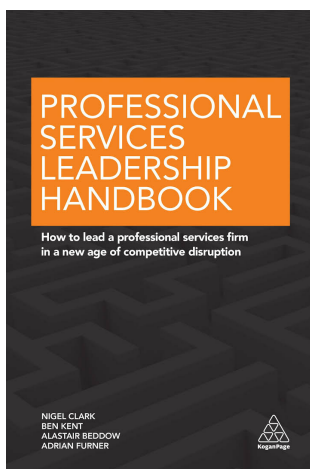
“ På det personlige plan fandt vi ligesindede med samme problemer og udfordringer i hverdagen.

Tidligere deltager

Hvordan er uddannelsen opbygget?

En online lektion frigives hver fredag kl. 08.00 Herefter har deltagerne en uge til at læse det tilhørende pensum, gennemføre online undervisningen samt lave en praktisk øvelse. Deltagerne sammensættes i studiegrupper af to og to. Formålet med studiegrupperne er blandt andet at agere sparringspartner på de praktiske øvelser.

Uddannelsens grundbog er Professional Services Leadership Handbook. Herudover er BureauTrends 2024 og Du er leder ikke coach en del af pensum. Endelig vil der være en række artikler, cases mv. Varigheden af en lektion er 45 min. Lektionerne afsluttes med en praktisk øvelse med udgangspunkt i deltagerens egen lederrolle. Øvelsen tager udgangspunkt i det gennemgåede pensum.



Som afrunding på hvert af de fire moduler vil der være en live session, som opsummerer læringen på modulet og giver feedback på deltagerens egne ledelsesmæssige udfordringer i forbindelse med pensum på modulet. Herudover vil der være separat 1-2-1 sparring med underviser omkring egne ledelsesmæssige udfordringer.

Online undervisningen foregår på platformen Teachable.com, som til dato har været anvendt af mere end 100.000 undervisere globalt set.

Kombinationen af læsning af pensum, lektion med gennemgang af pensum og en praktisk øvelse i egen kontekst giver den optimale indlæring for deltagerne.

Uddannelsen inkluderer tre fysiske undervisningsdage med mulighed for at netværke med andre ledere. Her vil der også være inspirationsindlæg fra keynote speakere. I 2024 var det Dion Sørensen, som talte om ledelse i verdensklasse samt Rikke Clausen, som talte om, hvorfor Magnetix var blevet til et succesfuldt bureau.

Uddannelsen afsluttes med et synopsis projekt, der tager udgangspunkt i deltagerens egne udfordringer med lederrollen. Ved den afsluttende eksamen fremlægges deltagerens synopsis for underviser og censor.

Tidsmæssigt forventes det, at deltagerne skal anvende tre timer ugentligt på uddannelsen. Der udstedes diplom ved bestået eksamen.

Modul 1 – Bedre ledelse af forretningen

#	Tema	Indhold	Øvelse	Udbytte	Form	Hvornår
1A	Performance: Forbedring af de finansielle nøgletal	De relevante KPI'er til måling af finansiell performance. De otte måder rådgivningsvirksomheder kan forbedre deres finansielle performance	Benchmark analyse af egen virksomhed	Hvilke KPI'er anvendes til at måle finansiell performance?	Online	Fra torsdag den 30. januar
1B	Visionen: Udvikling og implementering af strategiske planer	Mission, vision, kerneværdier og strategiske indsatsområder Butterfly processen	Udvikling af vision for egen enhed	Hvordan udvikles og implementeres strategiske planer?	Online	Fra fredag den 7. februar
1C	Innovationer: Skabelse af den innovative kultur	Betydningen af innovation Et bureaus livscyklus Livscyklussen for en innovation	Udvikling af innovation i egen enhed	Hvordan udvikles og implementeres innovationer?	Online	Fra fredag den 14. februar
1D	Opsummering af modul I: Feedback på ledelsesmæssige udfordringer	Opsummering af modul Feedback på deltageres egne ledelsesmæssige udfordringer	Ledelsesmæssige udfordringer inden for ledelse af forretningen	Feedback på egne ledelsesmæssige udfordringer	Online (Live)	Torsdag den 27. februar

Modul 2 – Bedre ledelse af kunderne

#	Tema	Indhold	Øvelse	Udbytte	Form	Hvornår
2A	Salg: Forbedring af salget til nye og eksisterende kunder	Vækststrategier for bureauer Forbedring af salget til eksisterende kunder Forbedring af salget til nye kunder	Analyse af hvordan salget i egen enhed kan forbedres	Hvordan øges salget til nye og eksisterende kunder?	Online	Fra fredag den 28. februar
2B	Forretningsforståelse: Dybere indsigt i forandringerne i kundernes behov	Begrebet forretningsforståelse Syv gode vaner til bedre forretningsforståelse Thought leadership	Evaluering af eget feedback system fra kunderne	Hvordan udvikles og implementeres et system til bedre forståelse af kunderne og deres forretning?	Online	Fra fredag den 7. marts
2C	Kundeoplevelsen: Skabelse af den kundefokuserede kultur	Betydningen af kundetilfredshed De fem trin til en mere kundefokuseret kultur Trusted advisor rollen	Udvikling af bedre kundeoplevelse i egen virksomhed	Hvordan udvikles og implementeres den kundefokuserede kultur?	Online	Fra fredag den 14. marts
2D	Opsummering af modul II: Feedback på ledelsesmæssige udfordringer	Opsummering af modul Feedback på deltageres egne ledelsesmæssige udfordringer	Ledelsesmæssige udfordringer inden for ledelse af kunderne	Feedback på egne ledelsesmæssige udfordringer	Online (Live)	Onsdag den 26. marts

Modul 3 – Bedre ledelse af medarbejderne

#	Tema	Indhold	Øvelse	Udbytte	Form	Hvornår
3A	Performance: Forbedring af HR-nøgletal	The service-profit chain De ni kerneområder inden for HR The employee life cycle model	Analyse af egen virksomhed på de ni kerneområder inden for HR	Hvilke KPI'er anvendes til at måle HR-performance? Hvordan kan HR-performance forbedres?	Online	Fra fredag den 28. marts
3B	Motivation og samarbejde: Udvikling af high-performance teams	Betydningen af high-performance teams De syv karakteristika ved high performance teams Lederens rolle i udviklingen af high-performance teams	Evaluerings af high-performance karakteristika hos egen enhed	Hvordan udvikles et high-performance team?	Online	Fra fredag den 4. april
3C	Kultur: Skabelse af den optimale kultur	Betydningen af kultur for rådgivningsvirksomheder One-Firm kulturen Karakteristika ved ledelse af vidensmedarbejdere	Analyse af om egen ledelse bidrager til den optimale kultur	Hvordan skabes den optimale kultur?	Online	Fra fredag den 11. april
3D	Opsummering af modul III: Feedback på ledelsesmæssige udfordringer	Opsummering af modul Feedback på deltageres egne ledelsesmæssige udfordringer	Ledelsesmæssige udfordringer inden for ledelse af medarbejderne	Feedback på egne ledelsesmæssige udfordringer	Fysisk	Torsdag den 1. maj

Modul 4 – Bedre selvledelse

#	Tema	Indhold	Øvelse	Udbytte	Form	Hvornår
4A	Potentiale: Vurdering af dit ledelsesmæssige potentiale	De seks veje til lederrollen Rollen som leder Personal Leadership Dimension Map	Evaluerings af egne ledelsesmæssige styrker og svagheder	Hvad er mit ledelsesmæssige potentiale?	Online	Fra fredag den 2. maj
4B	Evner: Udvikling af færdigheder og kompetencer til at blive en bedre leder	Hvad vil du gerne være kendt for som leder? Hvad skal du gøre for at blive en leder i verdensklasse? Betydningen af talent	Analyse af ledelsesmæssige forbedringsområder	Hvordan kan jeg udvikle mine ledelsesmæssige evner?	Online	Fra fredag den 9. maj
4C	Balance: Vær en succesfuld leder uden at brænde ud	Ledelse af lederens tid Evnen til at uddelegere Balancen i lederrollen	Evaluerings af eget tidsforbrug i seneste periode	Hvilke balancer er nødvendige for at blive en bedre leder?	Online	Fra fredag den 16. maj
4D	Opsummering af modul IV: Feedback på ledelsesmæssige udfordringer	Opsummering af modul Feedback på deltageres egne ledelsesmæssige udfordringer	Ledelsesmæssige udfordringer inden for selvledelse	Feedback på egne ledelsesmæssige udfordringer	Online (Live)	Onsdag den 28. maj

Hvornår gennemføres uddannelsen?

Uddannelsen løber over 19 uger fra torsdag den 30. januar til onsdag den 11. juni 2025.

	Hvad	Hvornår
	Introduktion: Agency Executive Leadership Programme 2025.	Torsdag den 30. januar fra kl. 11.00 - 16.00
1A	Performance: Forbedring af de finansielle nøgletal	Fra torsdag den 30. januar
1B	Visionen: Udvikling og implementering af strategiske planer	Fra fredag den 7. februar
1C	Innovationer: Skabelse af den innovative kultur	Fra fredag den 14. februar
1D	Opsummering af modul I: Feedback på ledelsesmæssige udfordringer	Torsdag den 27. februar
2A	Salg: Forbedring af salget til nye og eksisterende kunder	Fra fredag den 28. februar
2B	Forretningsforståelse: Dybere indsigt i forandringerne i kundernes behov	Fra fredag den 7. marts
2C	Kundeoplevelsen: Skabelse af den kundefokuserede kultur	Fra fredag den 14. marts
2D	Opsummering af modul II: Feedback på ledelsesmæssige udfordringer	Onsdag den 26. marts

Hvornår gennemføres uddannelsen?

	Hvad	Hvornår
3A	Performance: Forbedring af HR-nøgletal	Fra fredag den 28. marts
3B	Motivation og samarbejde: Udvikling af high-performance teams	Fra fredag den 4. april
3C	Kultur: Skabelse af den optimale kultur	Fra fredag den 11. april
3D	Opsummering af modul III: Feedback på ledelsesmæssige udfordringer	Torsdag den 1. maj
	Summit: Verdensklasseledelse af bureauvirksomheder	Torsdag den 1. maj fra kl. 10.00 - 16.00
4A	Potentiale: Vurdering af dit ledelsesmæssige potentiale	Fra fredag den 2. maj
4B	Evner: Udvikling af færdigheder og kompetencer til at blive en bedre leder	Fra fredag den 9. maj
4C	Balance: Vær en succesfuld leder uden at brænde ud	Fra fredag den 16. maj
4D	Opsummering af modul IV: Feedback på ledelsesmæssige udfordringer	Onsdag den 28. maj
	Forberedelse til eksamen: Bedre ledelse af din bureauvirksomhed	Onsdag den 28. maj
	Eksamen	Onsdag den 11. juni
	Dimission: Udlevering af eksamensbeviser & fælles middag	Onsdag den 11. juni

Hvad koster det?



Prisen for uddannelsen er kr. 38.500,- ekskl. moms per deltager.

Der ydes 10% i early-bird-rabat ved tilmelding senest fredag den 10. januar 2025. Det vil sige, at prisen er kr. 34.650,- ekskl. moms per deltager.

Derudover ydes der 20% i rabat til bureauemedlemmer af Creative Club. Det vil sige, at prisen er kr. 27.720,- med early-bird-rabat. Og kr. 30.800,- uden early-bird-rabat.

Pris?	MED Early-bird-rabat	UDEN Early-bird-rabat
MEDLEM Creative Club	kr. 27.720,-	kr. 30.800,-
IKKE MEDLEM Creative Club	kr. 34.650,-	kr. 38.500,-

Ved flere tilmeldte fra samme virksomhed ydes kr. 1.000,- i rabat fra deltager nr. to. Endelig ydes der kr. 1.000,- i rabat til bureauer, som tidligere har deltaget på Agency Executive Leadership Programme eller Agency Client Service Excellence Programme.

Prisen for uddannelsen inkluderer

- 24 lektionsvideoer med den seneste viden om verdensklasseledelse af bureauer og andre rådgivningsvirksomheder inden for marketing.
- Lærebøgerne Professional Services Leadership Handbook, Du er leder, ikke coach samt BureauTrends 2024. Bøgerne har en samlet værdi på mere end kr. 5.500,- ekskl. moms.
- 19 praktiske øvelser, som er udviklet og tilpasset til dagligdagens udfordringer som leder.
- Studiemakker med samme ledelsesmæssig position og udfordringer.
- Fire live sessioner med feedback fra de andre deltagere på dine ledelsesmæssige udfordringer.
- Fire 1-2-1 sparringssessioner med underviser om dine ledelsesmæssige udfordringer.
- Tre fysiske undervisningsdage med fuld forplejning og mulighed for at netværke med andre ledere.
- Inspirationsindlæg fra keynote speakere med temaet verdensklasse ledelse.
- Alt undervisningsmateriale i pdf-format.
- Adgang til alt videomateriale seks måneder efter afslutning af uddannelsen.
- Værktøjskasse med checklister og implementerbare modeller.
- Ni relevante cases.
- Oversigt over alt relevant litteratur inden for verdensklasseledelse af bureauer.
- Adgang til privat gruppe med mulighed for udveksling af tips og gode råd omkring praktiske ledelsesmæssige værktøjer.
- Underviser med mere end 20 års erfaring fra forskellige lederroller.

Hvem står bag?

Agency Executive Leadership Programme er udviklet af Henrik Jensen fra Brandse & Co. Henrik står desuden for undervisningen på uddannelsen.

Undervisningsmæssig erfaring

Henrik står bag Agency Executive Leadership Programme, som har haft 58 deltagere og en Net Promoter Score (NPS) på 88 i de første fire år. Henrik står også bag uddannelsen Agency Client Service Excellence Programme. Derudover har han været ansvarlig for modulerne "Forretningsforståelse" og "Bureauvirksomhed" på HAP uddannelsen. Desuden har han udviklet og gennemført masterclass-kurser inden for bureauers Pricing Excellence og Client Service Excellence. Endelig har Henrik undervist på kandidat- og MBA-uddannelser.

Erhvervsmæssig erfaring

Henrik har 14 års praktisk erfaring med forskellige typer af lederroller i bureauvirksomheder. I de første tre år var han teamleder og senere afdelingsleder. I de efterfølgende 11 år var han først adm. direktør for en dansk enhed og siden Nordic CEO i en international bureaugruppe.

Forskningsmæssig erfaring

Henrik har en ph.d. i innovation af forretningsmodeller for medier og bureauer fra Roskilde Universitet. Henrik har fået udgivet flere akademiske artikler om bureauvirksomheder, ligesom han i 2015 modtog Lommer-legatet med projektet Hvordan ser fremtidens forretningsmodeller ud for danske bureauer?



Hvis du vil vide mere

Hvis du vil vide mere om uddannelsen, er du velkommen til at kontakte Henrik Jensen på telefon **40 46 85 89** eller mailadressen **Henrik@brandse.dk**.

Tilmelding sker ved at sende en mail til **Henrik@brandse.dk**.