

STÅ STÆRKERE FREMOVER

Input til PGA-Pro'en om fremtidens muligheder



Making a difference

Are you making a difference?



Fra klubbens træner til klubbens medspiller

Det er nye tider. Økonomien i klubberne er trængt, og der skal lægges flere kræfter i at fastholde klubbens spillere. I den forbindelse er der brug for, at du som PGA-Pro indtager en mere central rolle i klubben – i forhold til ledelsen og i forhold til spillerne – og at du skaber synlighed omkring de værdier, som du kan tilføre klubben.

Her i folderen finder du inspiration til, hvordan du som PGA Pro kan bidrage på flere fronter, stå stærkere og dermed gøre dig selv uundværlig – så du får mest muligt ud af dit job og din forretning. I kraft af din PGA-uddannelse og din erfaring har du allerede mange af de værktøjer, der skal til for at gøre din indflydelse gældende!

Helt konkret handler det om, at du skal bruge din faglige viden til at tænke nyt – og være åben over for

at tage andre og flere kasketter på, end den trænerkasket du ellers går med til daglig. Du skal ikke blot tilbyde træning, når den efterspørges – du skal i langt højere grad levere service udadtil og skabe relationer med spillerne. Du skal sørge for at skabe de miljøer og den kultur, som gør, at dine ydelser bliver taget godt imod – både af ledelsen og klubbens spillere – og du skal bringe din viden, din erfaring, dine pædagogiske evner og din personlighed i spil overalt, hvor det er muligt.

Det er en spændende tid, vi står overfor. Hos PGA glæder vi os til at støtte dig i processen.

**God arbejdslyst.
Alvah Routledge**

GODE RÅD FRA PGA

Tilbyd mere til klubben og administrationen

I kraft af din PGA-uddannelse og din erfaring er du i stand til at tilbyde meget mere end almindelig træning. Du ved, hvad der sker i klubben på alle niveauer og kan sagtens bidrage konstruktivt på ledelsesniveau, i udvalgsarbejde og i kontakten med sponsorer m.m. *Læs interviewet med Claus Clausen fra Rønnede Golfklub på side 4.*

Udvikl nye træningskoncepter

Du er den professionelle, som kan bibringe de nye ideer til klubben. Undersøgelser viser, at jo bedre folk synes, de rammer bolden, og jo bedre det sociale netværk fungerer på stedet, jo gladere er medlemmerne for at spille golf. Et skridt på vejen kan være at udvikle nye træningskoncepter, der skaber tættere relationer og større talent? *Læs interviewet med Morten Beck fra Odense Golfklub på side 8.*

Gør dig mere synlig

Brug alt, hvad du kan komme i nærheden af for at gøre opmærksom på dig som træner og dine tilbud: Hjemmeside, Facebook, lokalannoncer, skilte i klubben m.m. Husk også at markedsføre det, som ligger udover shoppen og den almindelige træning. *Læs interviewet med Jacob Nordestgaard fra Dejbjerg Golfklub på side 6.*

Følg med

Sørg for hele tiden at være opdateret inden for det, som du finder interessant – og hvor du ser et personligt udviklingspotentiale. Hvad med nogle kurser i klubmanagement, regnskab eller noget helt fjerde? *Læs mere om PGA's Management-uddannelse på side 10.*



Claus Clausen, Rønnede Golfklub

Claus Clausen er PGA-Pro og var ansat som selvstændig klubtræner i Rønnede Golfklub fra 2004-2010. I 2010 gik klubben konkurs, og da den startede op igen i 2011, var der en masse ting, der skulle drives anderledes. Blandt andet skulle der spares over hele linjen. Claus Clausen meldte sig derfor på banen som kombineret træner og klubmanager.

”DET KAN IKKE NYTTE NOGET, AT VI SOM PGA-PRO’ER SIDDER INDE MED EN MASSE VIDEN OG BARE TÆNKER ’NÅH, DET ER DER NOK IKKE NOGEN, DER VIL BENYTTE’. VI SKAL TÆNKE UD AF BOKSEN OG STÅ VED, AT VI VED EN HEL MASSE OM DET HER”.

Hvorfor valgte du at søge stillingen som klubmanager?

Jeg mente, at mange af de opgaver, som klubmanageren varetager, er noget, jeg som Pro allerede havde kendskab til bl.a. fra mit tidligere job, min erfaring og uddannelsen fra PGA. Jeg så det som en god mulighed for at udvikle mig, og det passede mig meget godt at få nye udfordringer.

Var der noget, du følte, du ikke helt havde styr på?

Klubben forventer, at man også kan deltage aktivt på regnskabssiden. Jeg havde jo været selvstændig i mange år, så jeg havde heldigvis nogen kendskab til det. I dag beskæftiger jeg mig kun med regnskab på et overordnet plan, fordi vi har en deltidssansat i sæsonen, som tager sig af det. Men hvis man har brug for mere viden om f.eks. regnskab, kan man jo tage nogle kurser i det. Det kan man jo også, hvis man har brug for mere viden om f.eks. managerdelen.

Hvad er dine ansvarsområder i dag?

Jeg er træner, som jeg hele tiden har været – og driver butikken. Derudover er jeg nu også ansvarlig for den daglige drift af klubben og for personalet, og jeg har forskellige opgaver i den daglige administration.

Hvilke kvalifikationer havde du for at nå dertil?

Vi Pro'er har jo alt det praktiske på plads – omkring klubben, medlemmer, handicapsystem, nye medlemmer, elitespillere, juniorer, Company days, afholdelse af turneringer på eliteplan osv. Vi har en relativt bred viden om, hvad der skal til.

Hvad byder fremtiden på?

For mig at se, så er jeg godt tilfreds med min nye rolle. Jeg har fået nye udfordringer, nye muligheder, og jeg kan sagtens se mig selv fortsætte i det her i lang tid.

Et godt råd til andre?

- Det er vigtigt at komme ud med det ting, du kan – for også at gøre klubberne opmærksom på, hvad du kan bidrage med.

- PGA Pro'er kan med fordel indgå som rådgiver. For eksempel i forhold til greenkeeperen og/eller banearkitekten, når der skal tegnes nye huller. Pro'en har jo en masse viden omkring baner, for vi har jo spillet meget selv og har en god basisviden fra skolen. Vi kan se på nogle ting, som andre ikke kan, og har et godt billede af, hvordan tingene foregår i virkeligheden.

- Hvis vi som PGA Pro'er stadig skal drive butik i klubberne, så skal vi sørge for at være bedre udrustet f.eks. på regnskab og på salgsdelen; salg og service.

Du kan læse mere om PGA's Manageruddannelse på bagsiden

Jacob Nordestgaard, Dejbjerg Golfklub

Dejbjerg Golfklub ligger ved den lille by Skjern i Vestjylland. Her er Jacob Nordestgaard A-pro på 3. sæson. Udover sin trænergerning beskæftiger Jacob Nordestgaard sig med markedsføring – af klubben, shoppen og af sig selv som træner. Markedsføringen ses ikke kun Skjernområdet men over hele landet.

Hvad mener du, at Pro'en skal bidrage med fremover?

Jeg tror, vi skal indstille os på at lave mere for klubberne og finde nogle måder, hvor vi kan gøre os uundværlige. Det kan være inden for markedsføring, sponsorarbejde, mange forskellige ting. Jeg tror meget på de sociale medier og har bl.a. lavet en profil på Facebook for vores golfklub og brugt lidt energi på det. For mig at se, er det vigtigt at lægge interesselimer i at markedsføre det, man går og laver.

Hvad bruger du Facebook-siden til?

Jeg bruger den i markedsføringen af klubben, mig selv og det, jeg tilbyder. Jeg har bl.a. lige skrevet et opslag om vores samarbejde med et idrætscenter om indendørstræning. Jeg har også lagt snedebilleder fra banen ud og skrevet lidt om generalforsamlingen. Ja og så annoncerer jeg selvfølgelig for vores turneringer. Og efter vores tur til Legoland med juniorerne lagde jeg også nogle billeder ud af det.

Indimellem krydrer jeg det med annoncer – jeg er f.eks. ved at arrangere en tur til Tyrkiet, som jeg har skrevet om. Hvis det er godt vejr, skriver jeg lige ud og husker folk på at spille golf. Medlemmerne bruger også siden til at finde træningskammerater m.m.

i morgen'. En anden konkurrence, jeg har lavet, er: 'Gæt hvem der vinder 'Order of Merit' og vind et gavekort på 500 kr. til shoppen'. Konkurrencerne rykker virkelig – nogle gange får jeg 7 likes i timen.

"DET ER VIGTIGT, AT VI GØR OS UUNDVÆRLIGE FOR KLUBBEN. DET AT LÆGGE INTERESSELIMER I AT MARKEDSFØRE KLUBBEN KAN GØRE EN STOR FORSKEL"

Hvordan får du 'likes'?

Jeg køber af og til Facebook-annoncer, bl.a. når jeg har udsalg i shoppen. Det plejer at give mange likes. Jeg har haft mange konkurrencer; f.eks. til EM: 'Gæt resultatet i Danmark-Portugal-kampen og få -30 % på alt i shoppen

Hvad fører det til?

Jeg har et opslag om en golfrejse, jeg arrangerer, der er nået ud til 32.000 brugere på Facebook ved hjælp af Facebook-annoncer. Og der er mange, der har kommenteret på den! Så ja, folk ser jo, hvad jeg tilbyder, og vi blev



da også årets shop i 2012 i en afstemning på golf.dk. Den vandt vi bl.a. på baggrund af den store opbakning fra Facebook-likerne. Jeg tror, vi sælger mange varer i shoppen i forhold til beliggenhed og medlemstal.

Laver du andre markedsføringstiltag?

Jeg bruger også nyhedsmail og bruger en del krudt på at indsamle mailadresser. Lige nu sender jeg ud til omkring 1200 mailadresser. Her bruger jeg også konkurrencer: Til påske sidste år lavede jeg f.eks. nogle små visitkort med spørgsmål, som jeg delte ud, og folk deltog i konkurrencen og gav mig deres mailadresse. Hver eneste gang, jeg har kunder i butikken, som jeg ikke har set før, spørger jeg, om de vil

modtage vores nyhedsmail. Så taster jeg dem ind i systemet – det tager kun 10 sekunder. Så snart de er i min database, er de jo nemme at få fat i.

Lokalaviserne bruger jeg også meget. Hvis jeg har noget, der minder om en nyhed, så laver jeg en pressemeddelelse og sender den ud.

Hvad byder fremtiden på?

Større brug af elektroniske artikler – både i undervisningen og i markedsføringen.


Du finder Jacob Nordestgaards Facebook-profiler på 'Dejbjerg Golfklub' og 'www.svingdoktor.dk'

Gode råd:


- Hvis du vil i gang med at bruge Facebook i din markedsføring, bør du overveje, hvordan bruge den: Skal den være til undervisning vs. shop, hvor ofte vil du opdatere den, hvordan vil du markedsføre siden? Du skal afsætte tid på at opdatere den løbende.

- Det er en god idé at bruge annoncer på Facebook, hvis du har et formål med at få en stor gruppe ind – f.eks. salg af ting fra Shoppen. Det er en billig form for annoncering.

- Du behøver ikke at holde dig tilbage fra at lave en nyhedsmail eller Facebook-profil, hvis du føler, at du ikke staver korrekt eller skriver godt. Det vigtigste er bare at kommunikere.



**"TRÆNERGERNINGEN HAR
ÆNDRET SIG I TAKT MED,
AT VIDENSKABEN HAR GIVET
OS NOGLE SVAR, SOM VI
IKKE HAVDE TIDLIGERE. DET
GØR, AT VI SKAL VÆRE KLAR
TIL AT LÆRE OG OPSØGE
STØRRE VIDEN TIL GAVN FOR
ALLE TYPER ELEVER"**



Morten Beck, Odense Golfklub

Morten Beck er ansat som chefræner i Odense Golfklub – nu på 5. sæson – og i den tid Morten Beck har fungeret i klubben, har han blandt andet sammen med sin assistent initieret et nyt træningskoncept for juniorer og været med til at indføre nye og tidssvarende undervisningsformer. Morten Beck lægger stor vægt på udvikling og efteruddannelse

Hvordan har Pro'ens rolle ændret sig i forhold til, da du startede?

Der stilles nye krav i dag – klubberne og medlemmerne vil have mere ud af træneren. Vi skal favne bredere, spille en central rolle i klubben og være klubbens ekspert på golf. Pro'en skal kunne begå sig inden for mange områder: pædagogik, fysisk træning, teknologi, socialt og teknik. Det er meget vigtigt, at vi følger med tiden.

Hvad har du tilført klubben?

Noget af det nye, som jeg skulle bringe ind, da jeg startede her i klubben, var teknologi og udvikling – at følge med udviklingen og deltage i efteruddannelse. Det var vigtigt at få indført video- og internetbaseret undervisning. Og bruge det. Videnskaben har givet os nogle svar, som vi ikke havde tidligere, inden for næsten alle områder: kroppens fysik i forhold til golfsvinget, pædagogik, golfudstyr, optimering af træning, mentaltræning og svingtek-

nik. Det betyder, at vi skal være klar til at lære og opsøge større viden til gavn for alle typer elever.

Hvordan bruger du efteruddannelse?

Jeg deltager i forskellige kurser hvert år – minimum et om året. Jeg har bl.a. TPI Level 1 og Level 2 med fokus på juniortræning, som jeg tog hos PGA i Sverige. Det giver mig nogle værktøjer til at gøre det, jeg gør, bedre. Min oplevelse er, at hver gang jeg er af sted på kursus lærer jeg noget nyt. At gøre tingene anderledes, så man ikke bliver fasttømret i de samme rutiner. I forbindelse med juniortræningen har vi også udviklet et par træningskoncepter, som skulle gøre det sjovere og mere motiverende for juniorerne.

Hvad er det for nogle træningskoncepter?

Jamen vi har bl.a. gjort brug af et hattesystem med inspiration fra et amerikansk TPI-udviklet system. Lige-

som i kampsport, hvor du har bæltter. Når man starter, har man et hvidt bælte, og når man når et højt niveau, får man et sort. Vi har givet juniorerne nogle ting, som de skal måles på, og nogle værktøjer til at blive bedre. Både fysisk (armbøjninger, løbetest, kropshævninger), golfteknisk og spil på banen. Orange hat er til de nystartede. Dernæst rød hat, grøn hat, blå hat, hvid hat og sort hat.

Gode råd til andre Pro'er

- Følg med tiden

- Husk at udvikle dig. Tag kurser og lær noget nyt!

- Tag dig tid til alle medlemmerne og vær der, når de har brug for det – også uden for træningsbanen

Fremtidens uddannelsesplan for medarbejdere i de danske golfklubber.

Med beslutningen om et tæt samarbejde om medarbejder udvikling og uddannelse har PGA of Denmark, GAF Danmark og Danish Greenkeeper Association taget et vigtigt første skridt på vejen mod en styrket indsats for medarbejderudvikling og samarbejde på tværs af medarbejdergrupperne i klubberne.

UCN Sport Management ser frem til at være en del af denne proces, og har i samarbejde med parterne udviklet en række uddannelses tilbud, som vi mener dækker behovet for alle medarbejdergrupper. Vi har siden 2010 udbudt diplomuddannelsen i Golfmanagement med mere end 40 deltagere. Nu udvides uddannelses tilbudene yderligere for at levere relevante uddannelses tilbud til alle personalegrupper i golfklubberne.

Vi er fortsat i udviklingsfasen, men følgende er planlagt til igangsættelse i 2013 – 2014.

Workshops i klubberne

Vi gennemfører to workshops i løbet af foråret for alle personalegrupper, hvor formålet er at få ny inspiration til det daglige arbejde og styrke dialogen mellem medarbejdergrupperne.

Begge workshops gennemføres både i Jylland og på Sjælland.

Derudover vil vi i løbet af 2013 og 2014 udbyde to nye kompetencegivende uddannelses tilbud.

Onlineuddannelse i sport management

Vi udbyder fra efteråret en helt ny mulighed for at tage en webbaseret online

fuldtidsuddannelse indenfor sport management. Uddannelsen er specielt målrettet personer, der ønsker en fremtidig karriere inden for professionelle sportsklubber og eventbranchen. Der er tale om en 2 års uddannelse som serviceøkonom med mulighed for 1 ½ års top op som bachelor i sport management. Uddannelsen er SU berettiget og vil være særligt velegnet for playing pro'er, der ønsker muligheden for at uddanne sig samtidig med deres aktive karriere. Uddannelsen udbydes allerede til professionelle fodboldspillere, hvor ca. 50 uddanner sig sideløbende med deres aktive karriere. Hele uddannelsen foregår online, så man

Workshop 1

Kommunikation og samarbejde i golfklubben

Et godt samarbejde og et godt socialt miljø mellem frivillige, de forskellige medarbejdergrupper og medlemmer er afgørende for at skabe den gode klubånd, en god arbejdsplads og en stærk klubkultur. De centrale elementer i at skabe dette, er god kommunikation, konflikthåndtering og indgåelse af aftaler om samarbejde på mange planer i klubben.

Workshop 2

Hvordan skaber man den "Fantastiske golfoplevelse"

Det er langt fra kun spillet på golfbanen, der skaber grundlaget for en god golfoplevelse for medlemmer og gæster. Lige fra man parkerer bilen til man igen forlader klubben påvirker faciliteter, oplevelser, service og de mennesker man møder, den samlede golfoplevelse.

Den gode golfoplevelse bygger på en lang række elementer, der kan opsummeres som klubbens samlede servicestrategi samt de overvejelser der er gjort for at give gæsten en samlet positiv oplevelse.

kan deltage uanset hvor man befinder sig og på egne vilkår med hensyn til planlægning af studieaktiviteter.

Akademiuddannelse i ledelse

Vi udbyder fra starten af 2014 en akademiuddannelse i ledelse for medarbejdere i golfklubber. Uddannelsen vil være særligt målrettet greenkeepere, sekretærer og Trænere, som ønsker at opkvalificere sig inden for ledelse,

kommunikation, økonomi, oplevelsesøkonomi og eventledelse.

Uddannelsen udbyder åben uddannelse og deltagere kan få tilskud til uddannelsen i henhold til betingelserne for statens tilskud til voksenuddannelse.

Vi ser frem til at fortsætte og udbygge det tætte samarbejde om uddannelse med repræsentanterne for personale-

grupperne i Golf Danmark, og håber at rigtig mange medarbejdere allerede nu vil begynde planlægningen af deres kommende uddannelsesaktiviteter.

Klaus Frejo
Chef konsulent
UCN Sport Management



Brug for flere input?

– kontakt PGA på mail: info@pga.dk eller
tlf.: 20 73 00 41. Se mere på www.pga.dk.

