

GOD SELVLEDELSE FOR SOLOSELVSTÆNDIGE

MODUL 2-A: SÅDAN SÆTTER DU FOKUS PÅ DIN EGEN KOMPETENCEUDVIKLING



ÅRSHJULET FOR SOLOSELVSTÆNDIGE

Frihed, fritid og god selvledelse

Modul 2-A: Sådan sætter du fokus på din egen kompetenceudvikling

Kender du det, at dagen bare er gået med 'ingenting' og at du slet ikke føler, at du har skabt værdi eller fået lavet alt det, du planlagde om morgenen?

Kender du også til oplevelsen af, at du ikke helt ved, hvordan du skal få omsat ny viden og kompetencer til 'noget der kan sælges', så drømmen om den fede virksomhed kan leve og bidrage til at skabe både arbejdsglæde og livsglæde?



ET STRATEGISK BLIK PÅ EGEN KOMPETENCEUDVIKLING VIL BIDRAGE TIL, AT DU I HØJERE GRAD KAN INVESTERE I DIN EGEN KOMPETENCEUDVIKLING, DA DU HAR GJORT DET KLART, HVORDAN DU VIL HENTE PENGENE HJEM IGEN.

Du er ikke alene! Nærmest alle soloselvstændige og iværksættere kender det, og kender også til den stressfølelse, der kan melde sig, hvis ikke der er et nogenlunde klart mål med, hvad man laver og hvorfor man gør det. Ligeledes, hvis ikke man oplever, at man har brugt tiden fornuftigt og ansvarligt.

Arbejdsglæde og god trivsel rimer ikke særlig godt på uklare mål og følelsen af tidsspilde. Har du derimod et klart mål og et overblik over, hvorfor du gør, hvad du gør, så arbejder du både mere målrettet og bevidst. Og dét bidrager for de fleste til at reducere den nævnte stressfølelse.

I modul 2 sætter skal du nu sætte fokus på din egen kompetenceudvikling, da de ressourcer - tid og penge - du bruger herpå, gerne skal være godt givet ud. Derfor inviteres du nu til at arbejde lidt mere strategisk med din kompetenceudvikling, så diverse kurser og uddannelser ikke 'kun' er med til at gøre dig klogere og dygtigere, men også kan omsættes i forretningen, så vidt det er muligt.

KOMPETENCEUDVIKLING BETYDER MANGE TING

Kompetenceudvikling skal her forstås i bred forstand, for der jo er virkelig mange felter man som soloselvstændige og iværksættere kan udvikle sine kompetencer inden for, både sine faglige kernekompetencer og sine administrative og digitale driftskompetencer (fx bogholderi/budgettering/skatteindberetning; digitale platforme ift. SoMe og onlinesalg; videoproduktion; kommunikation og markedsføring; salg mv.).



HUSK AT TID ER PENGE, MEN HUSK OGSÅ AT LEVE OG AT ARBEJDE PÅ EN BALANCERET MÅDE, SÅ ALT IKKE SKAL BEREGNES OG RAPPORTERES!.

I princippet er der jo kun dig til at lære det hele, medmindre du vælger at uddelegere nogle af driftsopgaverne. Uagtet så koster det ofte tid at dygtiggøre sig, både ved fysiske kurser/uddannelser og onlineaktiviteter og via selvstudier. Og det koster også tid, hvis man fx skal lære et nyt digitalt hjælpeværktøj eller et nyt bogholderisystem at kende.

Som soloselvstændige investerer vi således en del tid og nogle gange også penge i at holde os fagligt ajour, få ny inspiration eller få nye administrative kompetencer.

“

Det var virkelig rart at genbesøge min frihedsfølelse. Den er jo også en vigtig grund til, at jeg startede min virksomhed.

Erfaringer fra en deltager i Årshjulet for soloselvstændige

GRUNDSPØRGSMÅLENE HER I MODUL 2 ER:

- *Får du prioriteret tilstrækkeligt og tilpas med tid på din egen kompetenceudvikling?*
- *Får din virksomhed tilstrækkeligt ud af de ressourcer (tid og penge), som du bruger på diverse former for kompetenceudvikling?*
- *Hvilke af de mange forskellige typer aktiviteter skaber energi og arbejdsglæde for dig?*
- *Hvad vil du gerne gøre mere af/mindre af i relation til kompetenceudvikling?*

Hvis du ikke har planer om eller drømmer om (eller pt. ikke har økonomi til) nogen former for kompetenceudvikling overhovedet, kan processerne i modul 2 umiddelbart lyde lidt 'ikke-noget-formig-agtige'. Men fortvivl ikke, for om lidt går øvelsen i gang, og her får du adgang til nogle skemaer, der viser dig, hvor bredt feltet faktisk er.

- *I den første del af opgaven skal du se tilbage på året der er gået.*
- *I den anden del af opgaven skal du se fremad på det nye kommende år.*
- *Begge skemaer er lavet i Excel og kan udfyldes digitalt eller printes som pdf-fil og udfyldes i hånden. Filerne findes i den email, du har modtaget ifm. modul 2.*



DIN KOMPETENCEUDVIKLING BEHØVER IKKE KOSTE PENGE, FOR AT DU KAN ARBEJDE STRATEGISK MED DEN.

Når du har arbejdet med de to skemaer, har du fået et overblik over, hvor meget tid og hvor mange penge, du har brugt på kompetenceudvikling sidste år, og hvor meget tid og hvor mange penge, du ønsker at bruge fremadrettet.

Som nævnt er der ikke noget rigtigt og forkert!

- *For nogle vil skemaet vise, at de måske slet ikke investerer i egen kompetenceudvikling.*
- *For andre at der måske bruges liiidt for mange timer på 'ikke-salgbare' aktiviteter og almen/vilkårlig research på nettet, der måske nok skaber læring, men som jo også gør, at disse timer ikke kan sælges til kunder - eller til aktivt salgsarbejde.*
- *Endnu andre får en aha-oplevelse, da overblikket også giver indsigt i, hvor meget der skal tjenes, for at kunne finansiere de timer og de udgifter, der bruges på kompetenceudviklingsaktiviteter. Fx koster det dig **6 ugers arbejdstid** at lave uspecifikke 'faglige aktiviteter' på nettet, hvis du bruger 5 timer/ugen i 45 uger om året.*

STRATEGISK TILGANG TIL KOMPETENCEUDVIKLING


En enkelt måde at arbejde strategisk med egen kompetenceudvikling er - når du har udfyldt de to skemaer - at besvare de anførte grundspørgsmål oven for. **Men læs lige med lidt endnu:**

For at kunne give gode svar herpå, skal du nemlig også have et billede af, hvor du gerne vil have, at din virksomhed skal være om fx 1-3 år? Har du allerede et klart billede heraf, vil det gøre det en del nemmere for dig at arbejde strategisk med egen kompetenceudvikling.

For mange soloselevstændige og iværksættere er det dog nok sådan, at virksomheden ofte har mål i flere retninger, og at der ofte er mange idéer til, hvor virksomheden kunne udvikle sig hen. Nogle gange er det de aktuelle kunder (og nogle gange manglen på samme!), der i praksis afgør, hvordan der prioriteres, hvilket kan gøre det svært at arbejde strategisk med egen virksomhed - og egen kompetenceudvikling.

Hvis du er lidt uskarp på hvilken retning, som din virksomhed skal udvikle sig i, så vil dine valg af kompetenceudviklingsaktiviteter også nemt blive det. Den tid du så bruger på fx faglig research på nettet, spændende onlinekurser eller måske et længerevarende kursus, kan derfor risikere at være spildt - i hvert tilfælde for en stund. For at undgå det, inviteres du til at eksperimentere med at sætte nogle mål.

Som afrunding af modul 2 - A skal du nu træffe en række strategiske beslutninger om, hvordan du fremover vil forholde dig til din egen kompetenceudvikling. Du kan med fordel søge inspiration i resultaterne fra de to skemaer, du har arbejdet med.



Du vælger selv, men prøv at udfordre dig selv en smule, så du fx vælger noget, hvor det er let for dig at svare/forsvare og noget, hvor det er svært at svare/ forsware. Du kan vælge fra både sidste år og det næste år.

For at undgå, at du skal kunne stå på mål for *alt* den tid og de udgifter, du bruger på samtlige kompetenceudviklingsaktiviteter skal du nu - på næste side - vælge tre ud:

Hvilke af dine investeringer i form af tid og penge til kompetenceudviklingsaktiviteter ønsker du at transformere til konkret omsætning eller andre konkrete mål, så din investering ikke er gået/går tabt?

Anfør aktiviteter, samt hvordan du vil gøre og hvad du vil opnå i skemaet.

SE OGSÅ EKSEMPLER PÅ FORSKELLIGE TYPER MÅL PÅ DE NÆSTE SIDER

Print arbejdsarket

Aktivitet 1: _____

Hvordan: _____

Udgift på aktiviteten (tid/penge): _____ Forventet indtægt: _____ kr. ex moms

Aktivitet 2: _____

Hvordan: _____

Udgift på aktiviteten (tid/penge): _____ Forventet indtægt: _____ kr. ex moms

Aktivitet 3: _____

Hvordan: _____

Udgift på aktiviteten (tid/penge): _____ Forventet resultat: _____

Sådan kan du mere bevidst arbejde målrettet med dine kompetenceudviklingsaktiviteter - Tre tilgange

1) Hvis jeg tilmelder mig et nyt forløb/et kursus/en uddannelse/konferencer/seminarer, der koster x-antal timer/x-antal kroner, så skal jeg lægge en plan for, hvordan jeg får investeringen hjem igen, herunder en række mål for min deltagelse. Fx:

Jeg skal udvikle et nyt produkt/en ny ydelse efter endt deltagelse.

- Det nye produkt/den nye ydelse skal kunne sælges efter 3 mdr.
- Det nye produkt/den nye ydelse skal kunne sælges online (Og jeg har allerede kompetencerne og onlineværktøjerne til at kunne det).
- Det nye produkt/den nye ydelse skal mindst kunne generere [fx prisen på aktiviteten x 2 eller 3 - eller 10)



HUSK OGSÅ AT ARBEJDE MED
MODUL 2 - B: SÅDAN FÅR DU
PRIORITERET DIN EGEN
KOMPETENCEUDVIKLING.

-fortsat

2) Min deltagelse i forløbet/kurset/uddannelsen/konferencen/seminaret skal åbne for 1-2 nye samarbejdspartnere

- Min deltagelse skal muliggøre, at jeg får 3-4 nye kontakter i relevant branche
- På forløbet/kurset/uddannelsen konferencen/seminaret skal jeg være aktivt opsøgende, så jeg når dette mål.
- Jeg skal efterfølgende skabe et eller flere salg af [xx] eller etablere et samarbejde om [yy] enten via de nye kontakter eller nogle de henviser mig videre til.

3) Når jeg deltager i konferencer/seminarer/godmorgen- eller gå-hjem-arrangementer, netværksmøder og lign. eller hvis jeg vælger at prioritere tid på at se faglige videoer/YouTubeforedrag/TED talk, podcasts og lign. i min arbejdstid, gør jeg det ud fra følgende prioritering:

- Jeg skal som minimum kunne få [fx tre nye indsigter eller et håndgribeligt værktøj] med fra arrangementet, som jeg kan bruge i min virksomhed.
- Jeg skal udvide mit netværk ved at connecte digitalt med min. 3-5 andre deltagere, som jeg efterfølgende skriver til mhp. at [dele viden om...; søge sparring på...; andet]

Eller

- Jeg ønsker at give mig selv et ukendt antal timer om ugen/måned/året til 'frit valgt fordybelse' og til diverse kurser, uden at jeg ved om det skaber værdi for min virksomhed.
- Jeg ønsker ikke at sætte mål for hvordan jeg bruger den tid, jeg researcher i, men afsætter gerne 3-6 uger om året til formålet.

4) Når jeg fx skal sætte mig ind i diverse regler, digitale værktøjer eller se 'how to-videoer', så sætter jeg tid af i kalenderen til det, så jeg (cirka) kan holde øje med hvor meget tid jeg bruger på at udvikle mine administrative driftskompetencer.

- *Jeg vurderer altid på om det vil kunne betale sig at uddelegere opgaven eller om risikoen for merarbejde hos mig selv er større, hvis jeg skal have eksterne til at håndtere en administrativ eller teknisk driftsopgave.*
- *Jeg har planlagt mine opgaver og omsætning sådan, at jeg altid har [fx fredagen] ledig til diverse administrative opgaver, herunder tid til at lære nye værktøjer, tage online-kurser, selvstudier mv.*

God selvledelse for soloselvstændige

- er udviklet som led i projektet *God trivsel på arbejdspladsen for soloselvstændige virksomheder*, der har modtaget støtte fra Velliv Foreningen.

Du er til enhver tid velkommen til at indsende forslag og idéer til områder, hvor du savner et godt (selvledelses-)værktøj.

God ledelse for soloselvstændige udbydes i samarbejde med Foreningen *Danske Soloselvstændige*.



*Ansvarlig for projektet er facilitator, rådgiver, netværks-ekspert, mentor og coach, **Bettina Skårup**, der på 15. år driver solo-virksomheden*

NetWork

<https://Net-Work.dk>

(virksomheden hed tidligere bettinaskaarup.dk)

God fornøjelse