

SÅDAN FÅR DU DIN CHEF TIL AT BETALE FOR DIT KURSUS I MARKEDSFØRING

Vil du have din arbejdsplads til at finansiere din faglige udvikling, skal du sørge for, at du har gjort dit hjemmearbejde.

Det vil guiden her hjælpe dig i mål med.

Vælg de bedste chef-venlige argumenter ud, som passer til dig og din arbejdsplads og brug dem overfor din chef.

Så er du forberedt – og din chef vil elske dig for det.

Hvad er den bedste investering din arbejdsplads kan gøre i din karriere?

Opkvalificering (punktum)

Det kommer nemlig både dig og virksomheden til gode.

Du ville blive overrasket over, hvor mange virksomheder, der er mere end villige til at investere i deres medarbejders faglige udvikling og videreuddannelse. Virkelig mange af de kursister, vi har undervist gennem årene har fået deres uddannelses betalt af deres arbejdsplads.

Så, hvis du har forelsket dig i et eller flere af vores kurser og er klar til at henvende dig til din chef om at sende dig afsted, kan du gøre sådan her:

Trin 1: Lav dit hjemmearbejde

Vil du have din arbejdsplads til at finansiere din faglige udvikling, skal du sørge for, at du har gjort dit hjemmearbejde.

Du skal kunne retfærdiggøre præcis, hvorfor kurset du vil på, er den bedste løsning for dig, og hvordan det vil forbedre din indsats på arbejdspladsen, eller hvordan dine kompetencer vil påvirke organisationens resultater positivt.

Baseret på din viden om det faglige indhold på kurset, hvad er så de 3 vigtigste årsager til, at du mener, at kurset er det rette for dig?

(Skriv dine svar:)

1 _____

2 _____

3 _____

Trin 2: Forklar, hvilke specifikke fordele din virksomhed opnår fra din uddannelse

Tænk lidt over, hvordan de færdigheder, du lærer på kurset, direkte kan forbedre en proces eller et område din arbejdsplads – gerne et område, der klart har brug for forbedring.

Stil dig selv følgende spørgsmål:

Hvordan kan kurset complimentere din nuværende rolle i virksomheden?

Hvordan vil dine nye færdigheder og kompetencer spille positivt ind på dit arbejde?

Hvad er de langsigtede fordele ved at få de nye færdigheder og kompetencer indenfor i virksomheden?

Når alt kommer til alt, handler det for virksomheden om resultater.

Tænk på, hvordan den nye uddannelsesmæssige erfaring vil resultere i en direkte indvirkning på virksomhedens resultater, rentabilitet, besparelse, kvalitetssikring, udnyttelse af nye områder, (...)

Lav en liste over de mulige måder, du kan hjælpe ud fra dine nye færdigheder og kompetencer:

- Du vil tilføje øget værdi ved at være udrustet med kompetencer til at drive en mere innovativ tilgang til dit arbejde.
- Du vil styrke og inspirere mennesker omkring dig med frisk indsigt og opdateret viden om markedsføring.
- Du kan tage mere ansvar og/eller påtage dig nye projekter.
- Du genererer øgede indtægter i virksomheden ved at arbejde mere målrettet og strategisk og effektivt med markedsføringen.
- Du vil kunne undervise andre medarbejdere i faget.
- Du vil kunne give indspark til ledelsen på området.

Redegør her for endnu flere fordele din virksomhed, dit team og dine nærmeste kollegaer også vil få, når du kommer hjem fra kurset:

Trin 3: Tag initiativet til at indlede dialogen med din chef

Når du har forberedt dig, så send din chef en mail og book et møde for at diskutere dine professionelle udviklingsmuligheder. Det er et proaktivt træk, langt de fleste ledere vil sætte pris på, du tager.

Her er en handy skabelon, der kan hjælpe dig til mailen:

Hej [Chef]

Ved vores seneste [samtale / snak / personalemøde / mus / ...] blev jeg inspireret til at tage initiativ til en samtale med dig omkring min faglige udvikling.

Jeg vil meget gerne drøfte muligheden for, at styrke mine evner og tilføre nye kompetencer til [virksomhedens navn].

Derfor har jeg brugt tid på at undersøge, hvilke uddannelsesmuligheder, der bedst vil kunne understøtte min rolle fagligt og personligt, og som vil kunne bidrage ind i mit team og virksomhedens interesse.

Jeg har fundet frem til det her kursus: [indsæt kursus], som du kan læse mere om [her].

Jeg tror, det er den bedste mulighed, fordi [indsæt (alle dine gode) argumenter her]

Kurset er tilrettelagt, så jeg skal undervises [indsæt antal dage]; [indsæt specifikke dage/datoer].

Jeg gerne drøfte muligheden med dig for at deltage på kurset med henblik på at vores virksomhed afholder udgiften.

Hvornår kan vi sætte os sammen og aftale forløbet?

Med venlig hilsen

[Dit navn]

9 chef-venlige argumenter

Her har vi samlet vores argumenter til, hvordan du gør din chef til en stjerne, der træffer den rigtige beslutning – og (måske endnu engang) sender dig på kursus:

#1 Tid

Chefen: *"Det er altså ikke det bedste tidspunkt med et kursus lige nu"*

Men hvornår er så et godt tidspunkt? Vidste du, at du faktisk er på arbejde, når du er på kursus hos os? Du arbejder nemlig effektivt med din virksomhedscase på vores kurser. Det betyder, at du bruger den tid, du og din virksomhed investerer i at du er på kursus, på at producere idéer, metoder og indhold til din virksomheds digitale markedsføring.

#2 Økonomi

Chefen: *"Det lyder godt, men det har vi simpelthen ikke pengene til"*

Her bør vi kigge på det større billede. Med dine nye færdigheder vil du kunne: Spare din arbejdsplads for dyre lærefejl + skaffe synlighed, flere kunder, mere salg + tage mere rentable valg i jeres marketingstrategi + overføre din nye viden til andre medarbejdere og øge deres effektivitet + blive bedre til at indkøbe ydelser fra bureauer. Kursus i markedsføring er derfor = mulighed for at øge indtjeningen i virksomheden.

#3 Værdi

Chefen: *"Digital markedsføring siger du? Men, altså... tror du, vi får noget ud af det?"*

Oh, yes. Din chef får en medarbejder hjem fra kursus som allerede fra første dag kan sætte sine nye kompetencer i spil, producere effektiv digital markedsføring og måske endda begynde at varetage nye opgaver. Du vil kunne bidrage med ny viden til dine kollegaer, så de også får gavn af dine nye færdigheder. Dermed udvikler du ikke bare dine, men virksomhedens faglige kompetencer i digital markedsføring.

#4 Fejl

Chefen: *"Vi har jo allerede en flot hjemmeside. Og vi annoncerer da også..."*

Gang på gang møder vi kursister, som inden kurset har brugt store mængder tid eller penge på områder, som ikke giver de ønskede resultater. Fx flotte og dyre hjemmesider, som har svært ved at blive optimeret til søgemaskinerne, og derved ikke giver den ønskede mængde trafik. Eller dyre Google Ads og Facebook annoncer, som ikke konverterer, fordi hjemmesiden ikke er brugervenlig og kunderne derfor falder fra.

(Vores kursister tager sig nogle gange til hovedet over de fejl, de har begået, som kunne have været undgået med den rette viden. Fejl, som kan have stået i vejen for at tjene penge.)

#5 Praktisk

Chefen: "Altså, er det ikke bare (endnu) et 'fluffy' kursus, helt ærligt?"

Nej. Vi leverer praksisnær undervisning, som du kan implementere i din virksomhed med det samme. På kurserne får du praktiske trin-for-trin-guides, konkrete værktøjer, workbooks og skabeloner, der gør det nemt for dig, når du er tilbage på kontoret.

#6 Indsigt

Chefen: "Kan du ikke Google dig til det i stedet for?"

Jo, i princippet kan du. Men så går du glip af møde med vores fagspecialister, som til dagligt arbejder med de emner, de underviser i. De har læst bøgerne, taget uddannelserne og arbejdet hands-on med værktøjerne - og så er de trænet i at lære dig, hvordan du overfører undervisningen til virksomheden.

(Alle Bigum&Cos undervisere bliver understøttet af et læringsteam, som har speciale i formidling og læring for at sikre at du kan anvende og omsætte din nye viden, når du går fra kurset.)

#7 Bureauer

Chefen: "Det har vi jo allerede et bureau til at klare for os"

Mange virksomheder ender med at købe 'den dyre pakke' hos bureauerne, og ved egentlig ikke, hvad det er, de betaler for. Det bliver du meget klogere på på kurset, så det er altså jer, der tager teten og ikke bureauet. Med et kursus bliver du bedre til indkøbe fra bureauer, samt forstå og udfordre deres arbejde. Du bliver også bedre til at forstå jeres egne behov og til at vurdere hvad der skal outsources og hvad der giver mening at udføre selv.

#8 Konkurrenterne

Chefen: "Vi ER jo de bedste på markedet"

Ingen tvivl om det! Men, hvis I sover i timen, så overhaler konkurrenterne jer på markedsføringen, og opnår måske større markedsandele, og hvem har lyst til det? I kan være sikre på én ting, og det er, at fremtiden er og bliver digital. Hvis du og din arbejdsplads skal være på forkant med de nye tendenser og trends, så er det afgørende, at I får tilført den nyeste viden.

#9 Tilfredshed

Chefen: "Hvad nu, hvis kurset alligevel ikke viser sig at være det rigtige for os?"

Vi vil rigtig gerne have at dine forventninger bliver indfriet. Når du tilmelder dig et kursus hos os, kontakter vi dig altid for at rådgive og svare på spørgsmål ift. om vores kurser matcher dine behov. Vi har 100% tilfredshedsgaranti. Så, hvis du sidder på et kursus, hvor kvaliteten ikke stemmer overens med dine forventninger giver vi selvfølgelig pengene retur.

Og så lige til sidst...

Måske er din chef interesseret i at læse, hvad vores tidligere kursister har fortalt os?



Majbritt Kildebæk Raun

Selvstændig

“Gør det! Det er hver en krone værd – og meget mere til! Virkelig brugbart kursus, med den praktiske tilgang og de dygtige, entusiastiske undervisere. Jeg fik igangsat en masse arbejde for min virksomhed i løbet af kurset, og nu glæder jeg mig til at arbejde videre med alle de online marketing tiltag, jeg har fået sat i gang. Og ligeså vigtigt, det har været inspirerende og motiverende for mig at møde alle medkursisterne. Alle har været meget givende.”



Gitte Olrik

Selvstændig

“Hos Bigum & Co bliver man ført igennem alle disciplinerne i online markedsføring på kompetent vis. Allerede under kurset kan man tage værktøjskassen i brug og man ender med en aha-oplevelse af de helt store! Ved at tage kurset har jeg fået en klar fordel i forhold til mine konkurrenter der tror de kender til online markedsføring ;-)”



Christian Klein

Public Ink

“Hvis du ikke har været hos Bigum&Co endnu, har du en oplevelse til gode. Stemningen i kursuslokalerne og på gangene bliver man helt høj af. Og så er Bigum&Co et sindssygt kompetent hus, fuld af skarpe hjerner og dygtige formidlere – og hvor (selv) kaffen er i verdensklasse.”



Karina Majer

SEF A/S

“Jeg deltog på kurset 'Adfærdspsykologi i markedsføring' og hold nu kæft, hvor var det spændende! Det fede er, at nu er jeg helt automatisk begyndt at se de forskellige adfærdsprincipper overalt omkring mig, hvilket får mig til at reflektere over om de er godt/dårligt anvendt og hvordan jeg selv kan bruge det i min markedsføring – Se det er (undskyld) kraftedme for FEDT!”



Patrick R. Hansen

La Dehesa

“Ikke alene byder Bigum&Co på lækre og inspirerende fysiske rammer, som er synergiskabende idet vi som kursister mødes på tværs af virksomheder, men i den grad også kurser med undervisere med en praksisnær tilgang til de nye kompetencer, man som kursist med garanti får tilegnet sig.”



DIGITAL MARKEDSFØRING

Vælg dine kurser, se datoer og tilmeld dig på
bigum.co/kurser

**BIGUM
&CO**