



**Titel** Kursusstrategi 2020 - 2022

**Udgivelsesår** 2019

**Udarbejdet af** Bestyrelsen

**Udgiver** EnviNa  
Godthåbsvej 83  
8660 Skanderborg

☎ 3030 8073

[mail@envina.dk](mailto:mail@envina.dk)

[www.envina.dk](http://www.envina.dk)



## Indholdsfortegnelse

<b>1. Indledning</b> .....	<b>3</b>
<b>2. Målgruppen for EnviNas kurser</b> .....	<b>3</b>
<b>3. Formål</b> .....	<b>3</b>
<b>4. Mål</b> .....	<b>3</b>
<b>5. SWOT analyse</b> .....	<b>4</b>
<b>6. Bestyrelsen</b> .....	<b>6</b>
<b>7. Faggrupperne</b> .....	<b>6</b>
7.1 Faggruppekoordinator.....	6
<b>8. Sekretariatet</b> .....	<b>6</b>
<b>9. Eksterne samarbejdspartnere</b> .....	<b>7</b>
<b>10. Brug af eksterne oplægsholdere</b> .....	<b>7</b>
<b>11. Kursus/temamøde former</b> .....	<b>8</b>
<b>12. Årligt planlægningsseminar</b> .....	<b>8</b>
<b>13. Annoncering / reklame</b> .....	<b>9</b>
<b>14. Brugerundersøgelse</b> .....	<b>9</b>
<b>15. Prispolitik</b> .....	<b>9</b>

## 1. Indledning

EnviNas kerneopgaver er at facilitere videndeling gennem afholdelse af kurser, temamøder etc. indenfor natur- og miljøområdet for foreningens ca. 2.300 medlemmer. EnviNas bestyrelse ønsker med denne kursusstrategi at sikre en fortsat positiv udvikling af foreningens kursusaktiviteter.

EnviNa udbyder hvert år mellem ca. 30 og 50 kurser og temamøder alle af høj faglig kvalitet. En væsentlig årsag til at dette kan lade sig gøre er, at foreningens medlemmer selv står for planlægning og afholdelse af langt hovedparten af kurserne og temadagene. Bestyrelsen ønsker at fastholde og udvikle det høje faglige niveau samt foreningens stærke position på kursusområdet. For at opnå dette har bestyrelsen besluttet at udarbejde denne kursusstrategi.

## 2. Målgruppen for EnviNas kurser

Den primære målgruppe for EnviNas kurser og temadage er offentligt ansatte, der arbejder indenfor natur, miljø, klima og planområdet. Personer ansat i det private, som er beskæftiget indenfor natur- og miljøområdet, er en sekundær og vigtig målgruppe fordi deltagelse af denne gruppe på EnviNas kurser, dels bidrager til at skabe videndeling på tværs af rådgiver- og myndighedsområderne, og dels bidrager positivt til foreningens økonomi.

## 3. Formål

Formålet med denne kursusstrategi er, at sikre at EnviNas kursus- og temadage udvikles i en positiv retning med høj faglig kvalitet og høj grad af videndeling, samt fortsat er medlemmernes førstevalg indenfor videndeling og efteruddannelse. Derudover skal kursusstrategien understøtte, og synliggøre omfanget af arbejdsopgaver og derved lette det frivillige arbejde, der ydes af foreningens medlemmer i forbindelse med kursusafholdelse.

## 4. Mål

Målet med denne kursusstrategi er, at EnviNa senest i 2022 gennemfører mindst 40 kurser og temamøder årligt. Der aflyses maks. 5 kurser årligt pga. for få tilmeldinger. Det er målet, at EnviNas kurser og temamøder skal være af høj faglig kvalitet og udbydes så billigt som muligt.

Alle EnviNas faggrupper er bemandede med dygtige, engagerede og aktive medlemmer, som hvert år planlægger og afholder møder og kurser af høj faglig kvalitet og til medlemmernes tilfredshed.

Der er som helhed en balanceret økonomi omkring de afholdte kurser og temadage.

Kursusudbuddet skal være så bredt, at det dækker fag- og interesseområder for alle foreningens medlemmer.

## 5. SWOT analyse

Som en del af grundlaget for kursusstrategien har Bestyrelsen lavet en SWOT analyse af EnviNas kursusaktivitet. Analysen er vist i figur 1. SWOT analysen beskriver foreningens styrker, svagheder, muligheder og trusler. I dette tilfælde har bestyrelsen forsøgt at tænke så bredt som muligt, så flest mulige elementer bliver nævnt. Derefter har vi foretaget en prioritering af udsagnene i de 4 kategorier. Fokus på denne strategi er på foreningens muligheder og styrker og de udsagn, vi kan gøre noget ved. Blandt styrkerne skal særligt fremhæves, at foreningen har en god organisation og et stærkt sekretariat til at varetage den daglige drift samt, og ikke mindst, at forestå alt det praktiske omkring afholdelsen af kurser og temamøder. Derudover råder foreningen gennem medlemmerne over en særdeles stor og bred faglighed.

Modsat viser SWOT analysen også, at vi de seneste par år har haft problemer med aflyste kurser og, at det på nogle områder kan være svært at få medlemmer til at arrangere kurser. Vi vil derfor i denne strategi have fokus på, hvordan vi kan minimere antallet af aflyste kurser og, hvordan vi får aktiveret flere af medlemmerne til at arrangere kurser og temadage.

En af svaghederne ifølge SWOT, som dog også er en mulighed, er at vi mangler en markedsanalyse. En markedsanalyse her kunne være en spørgeundersøgelse blandt medlemmerne, hvor der spørges ind til ønsker og behov for fremtidige kurser. Formålet skal være at nedbringe antallet af aflyste arrangementer.

Analysen viser, at EnviNa har en lang række muligheder for at blive bedre som kursus- og temadagsarrangør. Vi kan arbejde mere med synliggørelse, vi råder over omfattende viden indenfor natur- og miljøområdet, vi kan arrangere flere tværfaglige kurser (her skal man nok spørge mere ind til, hvad medlemmerne ønsker), vi kan arrangere mere geografisk målrettede kurser/møder. Omvendt er der også trusler som f.eks., at medlemmerne søger andre kursusudbydere og, at medlemmernes chefer ikke bakker op om medlemmernes frivillige arbejde i foreningen.

<p><b>Styrker (interne)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Vi har et system /God organisation</li> <li>• Sekretariatet har prøvet det før</li> <li>• Ildsjæle der holder kurser i øjenhøjde</li> <li>• Ofte dagskurser (nemt at tage på og arrangere)</li> <li>• Let at afholde kurser</li> <li>• Kursusleder får også viden ganske gratis</li> <li>• Stabil kursusaktivitet</li> <li>• Medlemmerne arrangerer/ved hvad der er vigtigt</li> <li>• Stor og bred faglighed</li> <li>• Billigere kurser</li> <li>• Kort vej fra ide til kursus</li> <li>• Viden, vilje, udvikling, gejst</li> <li>• Hands on/i felten</li> <li>• Netværk</li> <li>• Vi trækker de rigtige eksterne kræfter ind</li> </ul>	<p><b>Svagheder (interne)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Svært at få nogen til at arrangere kurser</li> <li>• En del aflyste kurser</li> <li>• Vi mangler en markedsanalyse</li> <li>• Forskellige holdninger til at være frivillig/generationsspørgsmål?</li> <li>• Man skal prioritere at være frivillig/holde hvad man lover</li> <li>• Tordenskjolds soldater</li> <li>• Manglende ressourcer blandt medlemmer/presset hverdag</li> <li>• Manglende høj teknisk faglighed/ny viden fra f.eks. universiteter</li> <li>• Annoncering. Kommer det frem til de rigtige personer/virksomheder (papirfolder hvert kvartal) (Flyer/postkort)</li> <li>• Tilmelding indenfor tidsfrist /Early bird</li> <li>• Knaphed på ambassadører</li> <li>• Vi skaber vores egen boble/Eget ekkokammer</li> </ul>
<p><b>Største muligheder (Eksterne)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Alliancer/Samarbejder</li> <li>• Vi er lækre!</li> <li>• Gøre kurser mere synlige/bruge ambassadører</li> <li>• SO ME</li> <li>• Mange medlemmer/flere!</li> <li>• Viden!</li> <li>• Bruge eksterne m. tid/ressourcer</li> <li>• Få andres syn på os</li> <li>• Mere tværfaglige kurser</li> <li>• Kurser/Temadage målrettet en eller få kommuner eller landsdele.</li> <li>• Andre nicher end kurser og temadage – f.eks. webinar eller E-learnig.</li> </ul>	<p><b>Trusler (eksterne)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Medlemmerne søger andre kursusudbydere</li> <li>• Chefer bakker mindre op om EnviNa/Frivillighed vægtes ikke</li> <li>• Mindre kursusbudgetter</li> <li>• Kan vi fortsætte med at aflønne med vingaver?</li> <li>• Dyrere kurser</li> <li>• Vi kan ikke overlade for mange kurser til eksterne. Vi skal holde fast i os selv.</li> <li>• Konkurrence fra andre udbydere</li> <li>• Eksterne trækker vores kursusarrangører/fagpersoner</li> <li>• Stor fokus på organisationer og omkostninger – faglighed glemmes</li> <li>• Vi har brug for opbakning fra KTC/VMR</li> </ul>

Figur 1: SWOT analyse



## 6. Bestyrelsen

Bestyrelsen har det overordnede ansvar for foreningens kursusaktivitet, herunder økonomi, drift og kvalitet.

Bestyrelsen

- Fastlægger de overordnede rammer for faggruppernes arbejde.
- Godkender faggruppernes kommissorium.
- Arrangerer et årligt faggruppeseminar i samarbejde med faggruppe koordinatorene. Mere herom i kapitel 12.
- Arrangerer i samarbejde med KTC den årlige Natur og Miljøkonference.
- Foretager løbende opfølgning og justering på kursusaktivitet.
- Bestyrelsen er ansvarlig for, at relevante skabeloner er tilgængelige for faggrupperne.

## 7. Faggrupperne

Faggrupperne er så vidt muligt sammensat af personer ansat på tværs af landet, der på daglig basis arbejder med det arbejdsområde faggruppen repræsenterer.

Faggrupperne samler efterspørgsel på konkret viden fra lokale netværk og arrangerer kurser i overensstemmelse med medlemmernes ønsker eller støtter op om enkelte medlemmer, der har lyst til at arrangere et konkret kursus eller en temadag(e).

Faggrupperne koordinerer og planlægger deres kursusprogram for et år ad gangen. Faggrupperne undersøger, om der er interesse for at afholde årsmøde og er ansvarlige for at arrangere det første årsmøde for faggruppen.

### 7.1 Faggruppekoordinator

Faggruppekoordinatoren er bindeled mellem bestyrelsen og faggruppen. Inden generalforsamlingen sørger faggruppekoordinatoren for at referere hvilke aktiviteter, der er foregået i faggruppen det forgangne år.

Faggruppekoordinatoren sørger for at gruppens kommissorium gennemgås en gang årligt. Faggruppekoordinatoren vælges af faggruppens medlemmer. Alternativt kan bestyrelsen udnævne en faggruppe-koordinator.

## 8. Sekretariatet

Sekretariatet forestår registrering af tilmeldinger og betaling via EnviNas hjemmeside, udsendelse af program samt booking af kursussted m.m.

Sekretariatet understøtter faggrupperne/kursusarrangørerne med diverse praktiske opgaver i forbindelse med afholdelse af kurser og erfa-arrangementer.

Sekretariatet sørger for diverse kursusmateriale samt vingaver til oplægsholdere/undervisere.

Sekretariatet er behjælpelige med udarbejdelse af kursusbudget og forestår udarbejdelse af regnskab for kurserne.

Sekretariatet godkender kursusbudgetter.

## **9. Eksterne samarbejdspartnere**

Envina samarbejder med eksterne kursusarrangører, herunder DANVA, som også huser foreningens sekretariat. Foreningen samarbejder med bl.a. Ingerfair, Videncenter for Jordforurening og Miljøstyrelsen om afholdelse af kurser.

Der er ingen faste kriterier for, hvordan og på hvilke områder EnviNa samarbejder med eksterne arrangører om kursusafholdelse. Dette afgøres af bestyrelsen på baggrund af konkrete vurderinger, men det vil typisk være i situationer, hvor EnviNa ikke selv er i stand til at levere det/den pågældende kursus/temadag i en tilfredsstillende kvalitet og på et tilstrækkeligt fagligt niveau.

Ved valg af eksterne samarbejdspartnere, lægger bestyrelsen som udgangspunkt vægt på følgende kriterier:

- Samarbejdspartnere skal kunne levere en viden eller undervisning, som EnviNa ikke selv kan levere, eller skabe synergi med EnviNa.
- Samarbejdet skal bidrage til en positiv udvikling af EnviNa/medlemmerne

EnviNa samarbejder med KTC om afholdelse af en årlig Natur- og Miljøkonference, hvor der deltager natur- og miljøfolk fra Kommuner, Regioner og Stat samt private rådgivere.

## **10. Brug af eksterne oplægsholdere**

Eksterne oplægsholdere, er oplægsholdere, der ikke er medlem af EnviNa, f.eks. rådgivere, konsulenter eller forskere.

Et vigtigt element i den måde EnviNas kurser fungerer på er, at det er medlemmerne, der underviser eller holder oplæg. På den måde kan den store erfaring og viden, der findes i kommuner, regioner og stat udnyttes optimalt. På trods af dette er der også behov for at indhente ny viden eller ekspertise udefra. Det er op til kursusarrangørerne at vurdere, hvilke undervisere eller oplægsholdere, de vil benytte.



Som udgangspunkt aflønnes oplægsholderne ikke, men der gives en symbolsk påskønnelse i form af 2-3 flasker vin. I nogle tilfælde kan det dog i forhold til de eksterne oplægsholdere være nødvendigt at betale honorar til oplægsholderne. Størrelsen af honoraret afhænger af den konkrete situation og budgettet for det/den enkelte kursus eller temadag(e).

Rådgivere har mulighed for at benytte EnviNa som kanal til at distribuere et ønsket kursusudbud, hvis:

- Det fremgår klart, at det er EnviNa, der står bag arrangementet
- EnviNa "aflønnes" i overensstemmelse med sekretariatets arbejdsindsats.
- Der er tale om et fagligt indhold og som ikke udelukkende har karakter af reklame.

### **11. Kursus/temamøde former**

Faggrupperne arrangerer på baggrund af efterspørgsel på specifik viden relevante kurser.

Faggrupperne bakker op om og støtter, hvis enkelte medlemmer har lyst til selv at arrangere et kursus eller en temadag(e).

Kurser og temadage: Varighed af en eller to dage, hvor der sker videndeling inden for en konkret problemstilling. Kurserne eller temadagene kan eventuelt gentages i forskellige landsdele inden for kort tid, så de bliver lettilgængelige for så mange medlemmer som muligt.

Årsmøde: Hvis faggruppen vurderer, at der er interesse for at afholde et årsmøde, tager faggruppen initiativ til at arrangere det første årsmøde og sørger herefter for, at forskellige lokale netværk arrangerer de efterfølgende årsmøder. Faggruppen er ansvarlige for, at der udarbejdes en drejebog til afholdelse af årsmødet, så viden opsamlet fra gang til gang ikke går tabt.

Webinar/e-learning/podcast er mødeformer, der med fordel kan anvendes i situationer, hvor det er vanskeligt at tiltrække nok deltagere til at afholde et almindeligt kursus eller temamøde.

Viden af mere generel karakter, som forvaltningsret og anden juridisk viden, kan udarbejdes så arbejdsgiveren kan tilmelde nyansatte medarbejdere og medarbejdere, der har behov for et juridisk "brush up", når det passer ind, for eksempel i et introduktionsprogram.

### **12. Årligt faggruppeseminar**

Der afholdes hvert år et 2 dages faggruppeseminar, hvor bestyrelsen og repræsentanter for faggrupperne mødes og planlægger næste års kurser og fagmøder.

Formålet med seminaret er, dels at drøfte relevante problemstillinger eller emner i forhold til EnviNas kursusaktiviteter, dels at netværke og skabe videndeling samt arrangere kurser på tværs af forskellige faggrupper.





Derudover fungerer mødet som en anerkendelse af de aktive ildsjæles indsats og kan forhåbentlig medvirke til at fastholde medlemmernes gejst og vilje til at fortsætte med det frivillige arbejde i foreningen.

EnviNas bestyrelse deltager i faggruppeseminaret og bidrager med velkomst og "Nyt fra bestyrelsen", hvor bestyrelsens arbejde siden generalforsamlingen gennemgås.

### **13. Annoncering / reklame**

EnviNa benytter flere forskellige kanaler til annoncering og reklame.

På hjemmesiden reklameres for kommende kurser inden for de forskellige faggrupper. Via hjemmesiden sendes også nyhedsbreve ud, og sekretariatet sender målrettede remindere om kurser inden for de specifikke faggrupper, når fristen for tilmelding nærmer sig.

I SWOT-analysen kom vi frem til, at der mangler en markedsanalyse. Der er heller ikke overblik over, om annonceringen når frem til de rigtige. En kommende brugerundersøgelse (se kap. 14) skal bidrage til at afdække, hvordan vi kan forbedre og målrette annonceringen af kurserne.

Evaluering af kurser (der snart bliver tilgængelig i forbindelse med kursusafvikling) supplerer den kommende brugerundersøgelse.

I en forsøgsperiode kan det være hensigtsmæssigt at opfordre oplægsholdere, kursusarrangører m.v. til at gøre opmærksom på kommende kurser på sociale medier, især LinkedIn vurderes egnet her.

### **14. Brugerundersøgelse**

Bestyrelsen vil i 2020 i samarbejde med faggruppekoordinatorerne gennemføre en webbaseret spørgeundersøgelse blandt medlemmerne. Formålet med undersøgelsen er, at forbedre og tilpasse foreningens kurser og temadage, så de matcher medlemmernes ønsker og behov, så der i sidste ende bliver gennemført flere kurser. Forud for undersøgelsen skal udarbejdes en spørgeramme. Udarbejdelse af spørgeramme udføres 1. kvartal 2020, spørgeundersøgelse og evaluering i 2. kvartal 2020.

På baggrund af resultaterne fra spørgeundersøgelsen igangsættes eventuelle nye tiltag i forhold til kursus- og temadagsaktiviteter. Dette skal ske i 3. kvartal 2020.

### **15. Prispolitik**

For at dække sekretariatsomkostningerne, samt mulighed for at afvikle kurser med få deltagere, men med stor faglig og strategisk betydning, skal der som hovedregel budgetteres med et overskud på 15 % på 1-dags kurser og 20 % på 2-dages kurser.

Hvis en kursist kun ønsker at deltage en dag på et 2-dages kursus eller temadage er prisen 60 % af kursuspriisen.

Hvis en kursist selv sørger for overnatning i forbindelse med et 2 dages kursus eller temadage fratrækkes 400 kr. ekskl. moms af kursussen.

Oplægsholdere deltager gratis i kurset den dag, de holder oplæg. Hvis der ønskes deltagelse i hele kursusprogrammet på et 2 dages kursus eller temadage betales en kursussen med en rabat på 1000 kr. ekskl. moms

Kurser med for få tilmeldte (tæt på minimumsgrænsen) skal tilbydes gennemført til en højere kursussen efter, at potentielle deltagere er varslet herom.

Der udbydes kurser med Early bird pris på 300 kr. ekskl. moms under normalprisen.