



DEFteruddannelsen 2025

BILLUND 12. – 14. MARTS



Velkommen til DEFteruddannelsen 2025

DEFteruddannelsen 2025 er tilrettelagt for at skærpe den lokale erhvervsfremmes styrkepositioner. Vi gennemfører således i år en tre dages boot-camp, der skal gøre os bedre til at levere på de områder, hvor vi har en særlig og værdifuld leverance til vores lokale virksomheder, kommune og det øvrige erhvervsfremmesystem.

Den lokale erhvervsfremme har: 1) en særlig adgang til at aktivere lokale virksomheders ressourcer via relationer og partnerskaber, 2) skaber motivation hos virksomheder til øget systematik og åbenhed omkring at indarbejde nye løsninger, og 3) bringer erhvervsfremmesystemets ekspertiser i spil for at styrke lokale SMV'ers konkurrenceevne - fx via grøn omstilling. Det er disse særlige indsatser, der er i fokus i dette års kursustilbud. *Deltagerne kan vælge at deltage på én, to eller alle tre dage af kurset.*

Onsdag d. 12. marts sætter vi fokus på *partnerskaber*. Partnerskaber er en central del af vores arbejde – både i formel og uformel form. Vi ser os selv udefra og spørger os selv: "hvad kan man forvente som kommune, virksomhed, erhvervsfremmeaktør, når man interagerer med LES?". Øvelsen gør os klogere på os selv, og gør det nemmere at kommunikere vores unikke værditilbud til vores omgivelser.

Torsdag d. 13. marts præsenterer vi en ny kortlægning af medlemmernes erhvervsudviklingsarbejde, der skal skabe grobund for bedre kollegial sparring. Derefter dykker vi ned i, hvordan vi bedre kan modne lokale SMV'er til at få gavn af erhvervsfremmesystemets tilbud: hvad gør vi nu – og hvad kan vi gøre bedre? Vi får et indblik i, hvordan en detaljeret indsigt i det lokale jobmarked og adgang til teknologiske eksperter på materialeområdet, kan løfte både virksomhedernes kompetenceforsyning og deres grønne omstilling – kort sagt deres konkurrenceevne.

Fredag d. 14. marts stiller vi skarpt på vejledningssituationen, med fokus på de interpersonelle elementer, når vi gennemfører endnu to moduler i den populære Business Advisor Certificate uddannelse via GrowthWheel. Vi giver gensidig kollegial sparring og får værktøjer til at skabe nye konstruktive mindsets hos virksomhedsledere. Desuden vil vi belyse, hvordan vi udvikler, og tydeliggør, vores høje etiske standarder for vejledning.

Efteruddannelse for alle

DEFteruddannelsen er et kompakt og alsidigt tilbud om opdatering på emner, der har relevans og betydning for dit daglige arbejde. Tilbuddet er tilrettelagt, så det dækker så bredt emnemæssigt som muligt, og har også høj relevans for konsulenter og chefer med mangeårig erfaring.

Nye redskaber

DEFteruddannelsen er designet med fokus på formidlingen af konkrete tips og værktøjer, der letter det daglige arbejde. Der er således lagt vægt på direkte anvendelighed og værdiskabelse for "slutbrugerne": *virksomhederne*. Et godt netværk er et uvurderligt arbejdsredskab, og DEFteruddannelsen giver dig mulighed for at møde nye kollegaer - eller hilse på gamle - og knytte kontakter, som vil gavne dig i dit videre arbejde. Gå derfor ikke glip af dette efteruddannelsestilbud!

På gensyn i Billund 12. – 14. marts !

Morten Bjørn Hansen
Bestyrelsesformand
Dansk Erhvervsfremme



Dit udbytte ved deltagelse i DEFteruddannelsen

- Nye perspektiver og idéer til interaktionen med virksomheder i vejledningssituationer
- Praktisk indsigt og anvendelige værktøjer til partnerskabsudvikling
- Styrket evne til at opbygge og styre partnerskaber, som understøtter den lokale erhvervsudvikling og implementeringen af kommunale erhvervsstrategier.
- Øget netværk til eksperter der kan styrke dine lokale virksomheders vækstmuligheder
- Forbedring af din evne til at formidle din organisations værdi overfor lokale virksomheder
- Kollegial networking i hyggelige omgivelser med fuld forplejning og nyttige faglige input.

Programmet

Onsdag 12. marts

Kompetencekort til partnerskabelse for lokal erhvervsfremme

Dagen er tilrettelagt for at styrke dine kompetencer i at skabe og lede værdifulde partnerskaber inden for erhvervsfremme. Det er målrettet dig, der arbejder med at fremme vækst og konkurrenceevne i danske kommuner gennem samarbejde og partnerskaber med både små og store virksomheder, offentlige organisationer, foreninger, fonde og uddannelsesinstitutioner.

Programmet er udviklet med udgangspunkt i din hverdag, så vi er sikre på, at du vil få både inspiration og brugbare redskaber med hjem, der styrker din rolle i erhvervsfremmesystemet. Det består af praksisnære moduler og øvelser samt konkrete værktøjer, som du får med hjem og nemt kan anvende i dit daglige arbejde. Fokus er på at hjælpe dig med at prioritere de rigtige partnere, sætte klare mål for samarbejderne og sikre, at partnerskaberne bliver et aktivt værktøj til vækst.

Dagen faciliteres af adm. direktør & partner Jesper Mørk Hovgaard, Partnerskabshuset Krydsfelt.

- 9.00 – 9.30 **Morgenmad og netværk**
En mulighed for at møde andre medlemmer og udveksle erfaringer om udfordringer og løsninger.
- 9:30-11.00 **Modul 1 og 2: Refleksion og prioritering**
- Modul 1 | Refleksion – Din rolle i fremtidens erhvervsfremme
Vi undersøger, hvordan din organisation kan bidrage til løsningen af de erhvervsmæssige udfordringer, som er relevante for vækst i din kommune. Vi reflekterer over, hvilke problemstillinger der er mest presserende, og hvordan partnerskaber kan være en del af løsningen.
- Modul 2 | Prioritering – Vælg de rigtige partnere for maksimal effekt

Ingen organisation kan løse komplekse erhvervsudfordringer alene. Dette modul hjælper dig med at identificere de vigtigste aktører at samarbejde med i din kommune og region, så I sammen kan skabe resultater, der understøtter lokal erhvervsudvikling.

- 11.00 – 12.00 **Øvelser**
I denne øvelsessession får du hands-on erfaring med at øge spilbarheden gennem refleksion og øge din organisations effektivitet gennem prioritering af de rette partnerskaber.
- 12.00 – 13.00 **Frokost og netværk**
En pause med mulighed for at netværke og drøfte læringspunkter med andre medlemmer.
- 13.00 -14:30 **Modul 3 og 4: Konkretisering og eksekvering**

Modul 3 | Konkretisering – Gør dig klar til næste partnerskab
Hvis du i morgen skal møde en potentiel samarbejdspartner, hvordan sikrer du så, at du er godt forberedt og kan formidle din organisations relevans for et partnerskab klart? Dette modul hjælper dig med at konkretisere dine tilgang, så du er klar til at indgå strategiske partnerskaber, der skaber værdi.

Modul 4 | Eksekvering – Gør partnerskaber til en integreret del af hverdagen
Succesfulde partnerskaber kræver prioritering og handling i hverdagen. Vi ser på, hvordan du kan sikre, at dine partnerskaber ikke blot bliver formelle aftaler, men værktøjer, der reelt skaber vækst og udvikling i dit lokalområde.
- 14:30-15:30 **Øvelser**
Du vil arbejde med praktiske øvelser, der hjælper dig med at skabe retning gennem konkretisering og sikre reel gennemførelse af partnerskaber via eksekvering.
- 15:30-16.30 **Opsamling og afrunding**
Vi samler dagens vigtigste pointer og diskuterer, hvordan du kan tage de nye værktøjer med hjem og bruge dem direkte i din hverdag.
Vi undersøger desuden, hvordan dette arbejde kan struktureres i et DEF-netværk.
- 19.00 **Middag**

Torsdag 13. marts

Den lokale erhvervsfremmes styrkepositioner

Programmet stiller skarpt på den lokale erhvervsfremmes styrkepositioner – både de allerede eksisterende (lokale erhvervsudviklingsindsatser), og de der kan udvikles med brug af eksternt ekspertise (LINX, Opfinderrådgivningen) eller nye teknologier/dataanvendelse (AI, Jobindex-portalen)

- 9.30 – 10.00 **Morgenmad, registrering og netværk**
- 10.00 – 10.40 **Nyt erhvervsudviklingsfokus i DEF**
Fremadrettet vil DEF dedikere ressourcer til en større grad af kollegial sparring omkring *medlemmernes erhvervsudviklingsarbejde*. Erhvervs-service arbejdet med lokale virksomheder er en naturlig understøttende del af dette, men beskæftiger sig med individuel sparring med virksomheder – og ikke med erhvervsudviklingens bidrag til ”de mange” og skabelsen af optimale præmisser for lokal vækst. For at blive klogere på de lokale aktiviteter og partnerskaber udsender DEF i februar et ”vandrenotat”, der skal kortlægge området og sætte medlemmerne i stand til bedre at lære af hinandens succeser og udfordringer.
Vi gennemgår resultaterne fra vandrenotatet – både i relation til trends i formater og fokusområder – og ved at fremhæve interessante indsatser til inspiration for deltagerne.
Afslutningsvist drøfter vi, hvordan vi helst vil erfaringsudveksle med hinanden på området (format, indhold, omfang).
v/ sekretariatschef Jakob Rothborg, Dansk Erhvervsfremme
- 10.40 - 11.00 **Netværk**
- 11.00 – 12.00 **Afdæk lokalt udbud og efterspørgsel efter arbejdskraft – præcist og i realtid**
I samarbejde med Jobindex har DEF udviklet en ny gratis online platform for aktuel lokal jobannonce statistik – målrettet den lokale erhvervsfremme. Vi løfter her sløret for en videreudvikling af løsningen, der skaber samspil med en omfattende CV-database. Din organisation får dermed fuldt overblik over den lokale efterspørgsel efter arbejdskraft på virksomhedsniveau, kombineret med en dyb indsigt i det lokale arbejdskraftudbud. Kombinationen af disse to perspektiver giver selvsagt din organisation et stærkt redskab til at bidrage i lokale virksomheders kompetenceforsyning, og vil understrege din organisations position som videnhaver i spørgsmål om de lokale virksomheders udvikling og vækstmuligheder.
Niels Folkenberg vil tage os igennem mulighederne ved at kombinere de to databaser, og sammen drøfter vi praktiske strategier for aktivering af de nye indsigter til gavn for vores lokale virksomheder.
v/ seniorkonsulent Niels Folkenberg
- 12.00 – 13.00 **Frokost**

13.00 – 13.40

På sporet af stærkere LES vejledning af lokale virksomheder

Vigtige leverancer i det lokale vejledningsarbejde målrettet SMV'er er bl.a.:

- generel problemafklaring
- kortlægning af potentielle løsninger
- *motivation til en øget systematik og åbenhed omkring at indarbejde nye løsninger.*

Det sidste punkt kunne også benævnes "modenhed" – forstået som virksomhedens evne til at absorbere ny viden og handle på den. Særligt i relation til effekten af det øvrige erhvervsfremmesystem er dette arbejde helt nødvendigt. Den lokale indsats forbereder SMV'er på mødet med systemets programmer, netværk og sparring, så der opstår så mange konstruktive match som muligt.

Vi stiller skarpt på, hvordan modenhedsbegrebet påvirker vores arbejde, hvad forskningen siger om området, og hvordan vi hver især går til opgaven. Slutteligt drøfter vi, om vi kan/skal ændre i vores arbejdsgange og tilgange til virksomheders modenhed. Drøftelsen vil også berøre, om vi skal skabe en struktur for / motivere til forskningsbaserede research og udviklingsindsatser.
v/ kommunikationschef David Hindberg, Kalundborgregionens Erhvervsråd og projektkoordinator Christian Würtz Munch, LINX

13.40 – 14.00

Networking

14.00 – 14.45

Løft lokale SMV'er til nye højder i den grønne omstilling

Foreningen LINX' udbreder viden om materialer og materialeteknologi, der kan skabe konkrete resultater for både drift og bundlinje i SMV'er. LINX samarbejder med eksperter ved bl.a. de teknologiske institutter og danske universiteter, men også direkte med den lokale erhvervsfremme flere steder i landet. Her er LINX ad omveje blevet et slags forum, der har gjort det nemt for en række lokale erhvervsfremmeorganisationer at mødes i øjemed af ren erfaringsudveksling. Et "ERFA-netværk".

Den foreløbige erkendelse er, at erhvervsfremme-kolleger kan lære meget godt af hinanden. At der er mange forskellige måder at gøre tingene på, men nyttig know-how at hente alle vegne, hvis blot der findes rammer til at fordybe sig i den. Vi får en præsentation dels af Foreningen LINX' virke, men navnlig af de fælles ERFA-netværksambitioner, som LINX og DEF sammen ønsker at realisere.

v/ CEO Jacob Becker-Christensen, LINX

14.45 – 15.00

Netværk

15.00 – 15.45

Kunstig intelligens + lokal erhvervsfremme = øget effekt for virksomhederne

Erhvervskonsulenter kan bruge AI til at forbedre beslutningsprocesser, automatisere opgaver og give mere datadrevet og præcis vejledning. Ved at integrere AI kan vejledere ikke blot øge deres effektivitet, men også levere mere værdifulde og personaliserede løsninger til lokale virksomheder. Vi drøfter eksisterende lokale løsninger og perspektivere til, hvordan AI kan hjælpe os til:

- Dataanalyse og forudsigelser
- Automatisering af gentagne opgaver
- Personaliserede rådgivning
- Markedsanalyser
- Forbedring af kundeoplevelsen

Derudover vil vi vende hyppige risici og "do's and don'ts", som vi anbefaler at tage i betragtning, hvis man overvejer at bruge AI mere aktivt.

v/ konsulent Daniel Turi Hedelund, Teknologisk Institut

15.45 – 16.30

Opfinderrådgivningen går lokalt! Nye muligheder i lokal iværksættervejledning

Gode ideer fra danske borgere, som bringes til virkelighed, har en kæmpe betydning for Danmark. I Opfinderrådgivningen hjælper Teknologisk Institut hvert år tusindvis af ideoere danskere med at undersøge deres gode ideer med det formål, at ideerne bliver til opfindelser, produkter og services, som skaber værdi for samfundet.

Opfinderrådgivningen sætter i de kommende 4 år særligt fokus på at rådgive i samarbejde med den lokale erhvervsfremme (sambesøg, gå-hjem-møder, etc.). Vi hører om fordelene ved dette gratis tilbud i form af succeser for både lokale erhvervsfremmeaktører og lokale virksomheder.

v/ centerchef Lene Grønning, Teknologisk Institut

19.00

Middag

Fredag 14. marts

Fokus på vejledningssituationen

Fredagsprogrammet er et deep-dive ned i vejledningssituationen, hvor særligt motivationspsykologi og etiske standarder for arbejdet får fokus. Modulerne indgår i Business Advisor Certificate uddannelsen, men kan også gennemføres uafhængigt af de øvrige moduler.

9.30 – 10.00

Morgenmad og netværk

En mulighed for at møde andre medlemmer og udveksle erfaringer om udfordringer og løsninger.

10.00 – 12.00

Virksomhedens mindset

Vi går i dybden med, hvordan din tilgang kan ændre virksomhedslederens tankegang. Som vejledere af lokale SMV'er ønsker vi at støtte vores samtalepartnere i at udvikle den tankegang, der kræves for succes i erhvervslivet.

Men det er ikke let at ændre nogens tankegang - og i særdeleshed ikke en selvstændig ejerleder! Den virkelige udfordring kan dog være, hvordan ændring af virksomhedslederens mindset kræver, at vi ændrer *vores eget mindset*.

Sandheden er, at vi som virksomhedsvejledere er rollemodeller for virksomheder og iværksættere, og de er mere tilbøjelige til at gøre, hvad vi gør, end hvad vi siger! Derfor skal vi leve de tankesæt, vi ønsker, de skal have.

På denne workshop vil du diskutere med dine kollegaer, hvordan du kan påvirke dine lokale virksomheder ved at vise bestemte holdninger og adfærd.

Takeaway fra denne workshop er:

- Hvordan man dyrker et åbent og positivt perspektiv
- Sådan får du en tankegang, der holder tingene enkle
- Hvordan man dyrker en handlingsorienteret tilgang
- Sådan styrkes modstandsdygtighed hos virksomheder
- Hvordan man udfolder tankegange på praktisk forståelige måder under vejledninger.

v/ CEO David Madié, Growthwheel

12.00 – 13.00

Frokost

13.00 – 15.00

Etik i virksomhedsvejledningen

Som vejledere for SMV'er ønsker vi at have høje etiske standarder i interaktionen med lokale virksomheders medarbejdere uanset deres læsefærdigheder, køn, kulturelle eller etniske baggrund.

Det kan dog være en udfordring at finde måder at bringe disse idealer ind i det daglige arbejde med virksomhederne. Problemet kan være, at vi ser etik og inklusion som noget filosofisk snarere end noget praktisk.

Sandheden er, at det at forblive tro mod dine principper kræver mere end at nikke til en skriftlig strategi. Derfor er vi nødt til at bringe flere vinkler vedrørende etik og inklusion ind i vores daglige samtaler med virksomhederne.

Hvad får du med hjem?

I denne workshop vil du diskutere etik og inklusion med dine kollegaer, herunder hvordan du gør principper nærværende, når du interagerer med virksomheder.

Vi kommer omkring:

- Hvordan man kommunikerer principper om fortrolighed, ejerskab af data, behovsorientering, objektivitet, og vores forpligtelse til at arbejde for virksomhedsrepræsentanternes egen interesse og privatliv
- Hvordan man demonstrerer sit fokus på respekt, inklusion og mangfoldighed gennem opmærksom adfærd
- Hvordan man håndterer gængse etiske dilemmaer
- Hvordan man definerer professionelle standarder og lever efter dem

v/ CEO David Madié, Growthwheel

15.00

Afslutning og tak for i dag

PRAKTISKE OPLYSNINGER

Dato:

Onsdag d. 12. – fredag d. 14. marts 2025

Adresse:

Hotel Svanen, Nordmarksvej 8, 7190 Billund

Deltagergebyr:

Leverance	Pris pr. deltager (ex moms)
Kursusdag 12. marts om Partnerskaber	1.890 kr.
Middag og overnatning 12. marts	895 kr.
Kursusdag 13. marts om Lokale styrkepositioner	790 kr. (i samarbejde med LINX)
Middag og overnatning d. 13. marts	895 kr.
Kursusdag 14. marts om Business Advisor Certificate	2.485 kr.
Hele kurset i alt (OBS: alle dage kan tilkøbes individuelt) <i>Pris for ikke-DEF-medlemmer: + 100 %</i>	<u>6.955 kr.</u>

Prisen inkluderer

Fuld forplejning, kursusmaterialer, indlægsholder-honorarer mv.

Tilmelding:

Bindende tilmelding via [dette link](#)