



Den Norske Coachforening

Strategi og Handlingsplan 2024 – 2025



Innholdsfortegnelse

Formålet med en strategi og handlingsplan	3
Introduksjon – Coaching som fagfelt i Norge.....	4
Driftsmodell for DNCF.....	5
Formål, Misjon, Visjon og Verdier	6
<i>Formål</i>	6
<i>Misjon</i>	7
<i>Visjon</i>	7
<i>Verdier</i>	8
Situasjonsanalyse	9
<i>SWOT-analyse</i>	9
<i>Markeds- og bransjeanalyse:</i>	10
Målsettinger	11
<i>Overordnet mål:</i>	11
<i>SMART-mål:</i>	11
Strategier og handlinger	12
<i>SMART-mål under "Strategier for medlemsvekst":</i>	12
<i>SMART-mål under "Strategier for medlemstilfredshet":</i>	12
<i>SMART-mål under "Strategier for bransjeinnflytelse":</i>	13
Ressurser og Kapasitet:.....	13
<i>Menneskelige ressurser:</i>	13
<i>Økonomiske ressurser:</i>	13
<i>Teknologiske ressurser:</i>	13
Styrets ansvar og roller	14
Oppsummering	15

Formålet med en strategi og handlingsplan

Hovedformålet med en strategi og handlingsplan for DNCF er å gi en klar retning og veikart for foreningen, og ikke minst for styret, for å oppnå våre mål og visjon på en strukturert og effektiv måte. Her er noen av de viktigste formålene med en strategi og handlingsplan:

Tydeliggjøre mål og visjon:

En strategi og handlingsplan hjelper foreningen med å tydeliggjøre våre overordnede mål og visjon, og definerer veien som skal tas for å nå disse målene.

Skape en felles forståelse:

Det hjelper med å etablere en felles forståelse og retning blant alle ansatte og interessenter i foreningen. Dette bidrar til å sikre at alle jobber mot samme mål.

Identifisere prioriteringer:

Strategi og handlingsplan identifiserer og prioriterer de viktigste initiativene og tiltakene som skal gjennomføres for å oppnå foreningens mål. Dette hjelper med å fokusere ressurser og innsats på de mest kritiske områdene.

Fremme langsiktig bærekraft:

En strategi og handlingsplan legger grunnlaget for langsiktig bærekraft og suksess ved å identifisere utfordringer, muligheter og strategiske initiativer som er nødvendige for foreningens vekst og utvikling.

Samlet sett gir en strategi og handlingsplan en strukturert tilnærming til planlegging og gjennomføring av foreningens strategi, og det hjelper med å sikre at alle ressurser og innsats rettes mot å oppnå ønskede resultater.

Introduksjon – Coaching som fagfelt i Norge

Coaching som eget fagfelt er fortsatt relativt ungt i Norge. Likevel ser vi at mange har fått øynene opp for denne tjenesten, at den bringer fram økt trivsel, effektivitet, bedre kommunikasjon og ikke minst økt lønnsomhet for bedrifter. Stadig flere privatpersoner ser også verdien av å gå til en coach, enten for å bedre livskvaliteten sin eller for i større grad å leve de livene de ønsker seg. Med andre ord er det gode muligheter for vekst og utvikling i coachingbransjen i Norge.

Nå er Norsk Standard for coaching NS 11251 som omhandler kompetansekrav til coacher lansert. Denne standarden er den første av fire. De tre kommende standarder er standard for sertifisering, standard for leveranser av coachingtjenester og standard for utdanning.

DNCF kan som sentral bidragsyter være godt fornøyd med innsatsen, og være stolt av å ha lansert standarden for coachingkompetanse sammen med andre utøvere av coaching i bransjen. Dette har DNCF arbeidet for i mange år og lanseringen av standarden representerer et veiskille for DNCF.

Med Norsk standard på plass, og med historien til DNCF som plattform, tar vi nå DNCF til neste nivå. DNCF ønsker å vokse og bli en foretrukken og slagkraftig medlemsforening. Merkevarer DNCF skal speile den tiden vi lever i - og den fremtiden vi går inn i.

Å videreføre og styrke DNCFs varemerke og posisjon blir viktig fremover.

For økt troverdighet er det å ha gyldige sertifikater fra seriøse aktører som DNCF og Norsk standard viktig også for coacher og coachingvirksomheter. Bank og finansnæringen har vært tidlig ute med å nedfelle retningslinjer om bærekraft med klare føringer for å anvende sertifiserte og standardiserte tjenester. Slik sett er bank og finans blitt driverne for å nå bærekraftsmålene. DNCF vil tilby kompetanseheving for sine medlemmer som ønsker å levere på FN's bærekraftsmål.

Veien videre handler om DNCF som forening og hva slags forening vi skal være. Fremover blir det både viktig å beholde eksisterende medlemmer og å ta imot nye.

En av DNCF sine viktigste målsetninger er vekst. DNCF er i dag den største bransjeforeningen i Norge for coacher med flest medlemmer, men har likevel kun et fåtall av landets coacher som medlemmer. Vekstpotensialet er stort og interessant med tanke på å være et samlet miljø for seriøse utøvere av coaching og personer med høy fagkompetanse. **Med en økning av medlemsmassen vil foreningen bli en mer slagkraftig organisasjon som går foran og leder an arbeidet med å styrke bransjens seriøsitet og kvalitet innen coaching.**

Målet til DNCF er å være den foretrukne foreningen for coacher i Norge. Vi ønsker å være en spydspiss i arbeidet for å fremme coaching av høy kvalitet samt jobbe for anerkjennelse og gjøre det enkelt å velge en kvalifisert coach for de mange potensielle kundene der ute.

Det skal være et konkurransefortrinn å være personlig/ordinært medlem i DNCF, som synliggjør at det foreligger en solid utdanning og en sertifisering som tilfredsstillende høye krav.

Driftsmodell for DNCF

DNCF er først og fremst en medlemsforening, men styret har likevel valgt å bruke tid og ressurser på å sette driften av foreningen opp i en velkjent forretningsmodell (Osterwalder sin Business Model Canvas). Med en forretningsmodell eller en Driftsmodell i grunn ser vi klarere hva målet er, hva strategien må være og hvilke tiltak/handlinger som må utføres. Å drive DNCF fremover krever at vi tilbyr medlemmene våre kontinuerlig mer verdi som de igjen er villige til å betale for, slik at vi kan tilby ytterligere verdiskaping.

Driftsmodellen er et verktøy til bruk internt i styret. Vi legger ved et bilde av modellen her slik at alle medlemmer får en idé om hva det dreier seg om. Mer om fordelene finnes i oppsummeringen.

<p>Vesentlige samarbeidspartnere <i>Hvem er de?</i></p> <ul style="list-style-type: none"> Medlemmer Godkjente skoler Sertifiserte Coacher Wake me up Kvinner med Kraft Norsk Standard Jurister Regnskapsfører IT - WEB (utvikler og redaktør) Andre foreninger (eks NHO og ICF) Leger Drop In leger Forskningsmiljøer The Inner Development Goals. IDG Helsedirektoratet 	<p>Nøkkelaktiviteter / Tiltak <i>Hva må vi gjøre? Produksjon</i> <i>Problem løsning?</i></p> <ul style="list-style-type: none"> Følge opp medlemmer Medlemsundersøkelser 1-2 per år. Øke kunnskap og kompetanse i DNCF Videreutvikle coacher Informere om hva som skjer i verden på området Styrearbeid og drift Norsk Standard Godkjente skoler Sertifiserte coacher Sørge for medicinale Markedsføring Utvikle og Arrangere kurs (Eks VEKS-kurs og/eller Helsecoach kurs.) Arrangere webinarer <p>Ressurser <i>Hva trenger vi? Penger, Fysiske ting, Kompetanse, Mennesker</i></p> <ul style="list-style-type: none"> Medlemmer Styret Penger Etisk råd Sertifiseringsråd Skoler godkjente/ikke godkjente Sertifiserte Coacher Norsk Standard Jurister Regnskapsfører IT - WEB (utvikler og redaktør) Markedsførere og ambassadører 	<p>Verdiskaping <i>Hva og for hvem?</i> <i>Må løse et problem eller dekke et behov.</i></p> <p>Øke anerkjennelsen for coaching som fagfelt. Innovasjon av fagfeltet Tilhørighet, Nettverk, Inspirasjon Kompetanseheving Indirekte økt lønnsomhet Synlighet i markedet Medlemsfordeler Mentoring</p> <p>Sosial bærekraft – psykisk helse</p> <p>IDG – Inner Development Goals (awake.no)</p> <p>Hele mennesket (kropp og sinn)</p> <p>Kompetansebank - Råd og veiledning mht drift av virksomhet</p> <p>Synliggjøring av effekter Formidle forskningsresultater Bidra innen forskning</p>	<p>Relasjonsbygging <i>Hvordan bli et medlem?</i> <i>Hvordan beholder vi dem?</i> <i>Hvordan attraher vi dem?</i></p> <ul style="list-style-type: none"> Være en seriøs aktør, med fokus kvalitet Videreutvikle alle eksisterende medlemmer Følge opp skoler, Skolemøter mm Følge opp studenter (også uavhengig av skoler) Differensiere medlemstilbud, plass til alle Tydelighet mht fordeler og verdier i all kommunikasjon mht fordeler <p>Distribusjonskanaler <i>Hvordan få produktet til kunden?</i> <i>Distribusjon</i></p> <ul style="list-style-type: none"> Kommunikasjonsplan Hjemmeside Styreweb Gnist – Oppdaterte profiler Sosiale Medier <ul style="list-style-type: none"> Facebook Grupper LinkedIn Instagram Tidsskrifter Nyhetsbrev Arrangementer Webinarer Kurs Styret – Organiske innlegg, historier 	<p>Segmentene Medlemmene <i>Hvem er de?</i> <i>Hvorfor skal de kjøpe?</i></p> <p>Medlemskategorier:</p> <p>Personlige medlemmer</p> <ul style="list-style-type: none"> Sertifiserte DNCF coacher Sertifiserte NS Coacher <p>DNCF-medlemmer</p> <ul style="list-style-type: none"> Fullført utdanning men ikke sertifisert <p>Studenter</p> <p>Honnør (pensjonister / uføre)</p> <p>Skoler/Utdanningsinstitusjoner som utdanner coacher</p> <p>Potensielle medlemmer:</p> <ul style="list-style-type: none"> Offentlig institusjoner, NAV, Privat næringsliv HR-avdelinger Karrieresødvivere Henvendinger fra leger (Sykemeldte) Fagforeninger Trenere (PT...) Lærere Terapeuter (gestalt, kognitiv Salgscoachere)
<p>Kostnader <i>Hva er kostnadene?</i></p> <ul style="list-style-type: none"> Styrehonorar / Sekretariat Honorar regnskap, juridisk Norsk Standard Sertifiseringer og resertifiseringer Markedsføring Hjemmeside, Styreweb, Gnist, Zoom, Kajabi Kurs Møtevirksomhet og reiser 		<p>Inntektsstrømmer <i>Hvordan får vi inn penger fra segmentene?</i></p> <ul style="list-style-type: none"> Medlemskap; Personlig (sertifisert DNCF) , DNCF medlem, Honnør, Student, Skoler) Utvikle og arrangere kurs Konferanser, Webinarer Kajabi – Affiliate – Tilby løsninger. Sponsorer Offentlige tilskudd Andre tjenester... 		

Driftsmodell for DNCF

Formål, Misjon, Visjon og Verdier

Formål

Formålet til DNCF står vedtektene.

DNCFs skal:

- Fremme forståelse for og utbredelsen av coaching som profesjon og fag.
- Sikre at medlemmene utøver coaching i samsvar med DNCFs til enhver tid gjeldende standard.
- Skape et miljø som sikrer at coaching utøves på et høyt faglig og etisk nivå.
- Arbeide for offentlig godkjenning av coachutdanning i Norge.

DNCFs bransjestandard for Coaching gir grunnlag for en kvalitetssikret sertifisering av ferdig utdannede coacher og er i samsvar med NS EN ISO 17024 Samsvarsvurdering – generelle krav til organer for sertifisering av personell.

Bransjestandarden har som formål

- å sikre faglig og etisk forsvarlige coachingtjenester og coachutdanning
- å sikre kvalitet for brukere og bransjen.
- å sikre en felles faglig plattform og utvikling for de skolene som velger å legge denne standarden til grunn for sertifisering av sine kandidater.
- å bidra til å gjøre det enklere for brukere av coachingtjenester, inklusive coachutdanning, å orientere seg i bransjens tilbud og valg av tilbyder og tjeneste. I tillegg vil det være lettere å velge mellom seriøse og useriøse aktører i markedet.
- Bransjestandarden skal være et nyttig hjelpemiddel for utdanningsinstitusjoner, studenter, coacher og brukere av coachingtjenester. Den kan danne grunnlag for avtaler mellom tilbydere av coachingtjenester og kunder/brukere.

DNCF ønsker på denne måten å bidra til en positiv utvikling av bransjen med økt åpenhet, anerkjennelse og seriøsitet i bransjen gjennom å arbeide for like spilleregler og styrket konkurranseevne.

Misjon

DNCF skal støtte og inspirere medlemmene i deres oppdrag med å hjelpe enkeltpersoner og organisasjoner med å tilegne seg nødvendige ferdigheter for å kunne møte den fremtiden vi går inn i.

Utvidet beskrivelse av misjon:

DNCF skal tilby kunnskap og kompetanse for å synliggjøre og integrere indre bærekraft, for å nå FNs bærekraftsmål 2030. DNCF skal støtte og inspirere sine medlemmer i deres oppdrag ved å hjelpe enkeltpersoner og organisasjoner med å tilegne seg nødvendige ferdigheter på veien frem mot 2030.

DNCF ønsker å synliggjøre rammeverket til The Inner Development Goals (IDG). Det er nå vi både kan og skal stå sammen og løfte DNCF opp med dette viktige samfunnsoppdraget som bakteppe.

Visjon

DNCF skal være en ledende pådriver for å etablere coaching som et anerkjent og respektert fagfelt, både i det private og i det offentlige.

Verdier

Basert på historikk og fremtid for Den norske coachforening (DNCF), kan vi identifisere noen verdier som er viktige for foreningen. Disse fire + en verdier anser vi som de viktigste og mest relevante i tiden fremover:

Profesjonalitet:

- DNCF forplikter seg til å opprettholde høy standard innen coachingpraksis og profesjonell atferd blant medlemmene.
- DNCF vektlegger kontinuerlig læring og utvikling for å sikre faglig kompetanse og kvalitet i tjenesteleveransene.

Integritet:

- DNCF handler med åpenhet, ærlighet og respekt i all kommunikasjon og samhandling.
- DNCF følger etiske retningslinjer og prinsipper for å opprettholde tillit og integritet i bransjen.

Sosial bærekraft:

- DNCF velger å forplikte seg til å bidra positivt til samfunnet og samfunnsutviklingen gjennom utmerket coachingpraksis og levering av tjenester.
- DNCF støtter initiativer som fremmer sosial rettferdighet, mangfold og inkludering.
- DNCF vil synliggjøre rammeverket til The Inner Development Goals (IDG) som kan støtte og inspirere medlemmer i deres oppdrag ved å hjelpe enkeltpersoner og organisasjoner.

Utmerkelse (Excellence):

- DNCF streber etter kvalitet og utmerkelse i alle aspekter av sin virksomhet.
- DNCF arbeider for å være en ledende stemme innen coachingfeltet og tilby høyverdige tjenester til medlemmer og samfunnet.

Innovasjon og Tilpasningsevne:

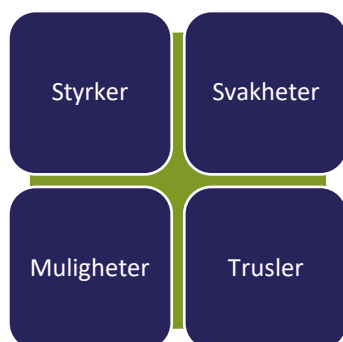
- DNCF er åpen for innovasjon og kontinuerlig forbedring for å møte endrede behov og utfordringer i coachingbransjen.
- DNCF tilpasser seg dynamiske miljøer og søker stadig nye måter å styrke medlemsopplevelsen og coachingpraksis på.

Disse verdiene representerer et fundament for DNCF's forening og dets forpliktelse til å fremme coachingpraksis av høy kvalitet og samfunnsansvar.

Situasjonsanalyse

SWOT-analyse

for Den norske coachforening (DNCF) basert på dagens verden:



Samlet sett gir en SWOT-analysen en helhetlig forståelse av foreningens situasjon og omgivelser, og den gir et solid grunnlag for utvikling av en strategiplan for DNCF som er relevant, realistisk og gjennomførbar.

Styrker (Strengths):

- Profesjonelle medlemmer: DNCF har et sterkt fellesskap av profesjonelle coacher med høy kompetanse og erfaring.
- Godt rykte: Foreningen har et godt rykte for å levere kvalitets coachingtjenester og for å fremme beste praksis i bransjen.
- Nettverk og ressurser: DNCF har et omfattende nettverk av medlemmer, samarbeidspartnere og ressurser som støtter foreningens aktiviteter og initiativer.
- Teknologisk tilpasningsevne: DNCF har vist seg å være i stand til å tilpasse seg og utnytte teknologiske verktøy for å nå ut til medlemmer og tilby tjenester på nett.

Svakheter (Weaknesses):

- Avhengighet av medlemskap: DNCFs inntektsstrømmer er hovedsakelig basert på medlemskontingenter, noe som kan gjøre foreningen sårbar for endringer i medlemsbasen eller medlemskapstrender.
- Mangfold i medlemskap: Foreningen kan møte utfordringer med å representere og imøtekomme behovene til et mangfoldig medlemskap med ulike bakgrunner og interesser.
- Konkurransesituasjon: DNCF opererer i et stadig mer konkurransedyktig marked preget av mange coachutdanningsinstitusjoner og coachnettverk som konkurrerer om oppmerksomhet.
- Behov for kontinuerlig læring: Coachingfeltet er dynamisk, og det krever at DNCF holder seg oppdatert på de nyeste trendene, forskningen og beste praksis for å kunne levere relevant støtte og ressurser til medlemmene.
- Få av DNCF sine medlemmer klarer i dag å leve av å utøve coaching alene.

Muligheter (Opportunities):

- Økt etterspørsel etter coaching: Det er en økende etterspørsel etter coachingtjenester i både personlige og profesjonelle sammenhenger, noe som gir DNCF muligheter for vekst og utvidelse av medlemsbasen.
- Teknologisk innovasjon: Muligheter for å utnytte ny teknologi som kunstig intelligens, virtuell virkelighet og digitale plattformer for å forbedre coaching opplevelsen og nå ut til et bredere publikum.
- Internasjonal ekspansjon: DNCF kan utforske muligheter for å utvide sitt fotavtrykk og samarbeide med internasjonale coachnettverk for å få tilgang til nye markeder og ressurser.
- Partnerskap og samarbeid: Muligheter for å etablere strategiske partnerskap med andre foreninger, organisasjoner, institusjoner og bedrifter for å utveksle ressurser, dele kunnskap og styrke sitt tilbud til medlemmene.

Trusler (Threats):

- Konkurransen fra andre organisasjoner: DNCF står overfor konkurranse fra andre coachforeninger, utdanningsinstitusjoner og individuelle coacher som tilbyr lignende tjenester og ressurser.
- Økonomiske utfordringer: Økonomiske nedgangstider eller ustabilitet kan påvirke medlemmenes evne til å betale kontingenter og delta på arrangementer, noe som kan påvirke DNCFs inntekter og drift.
- Teknologisk gap: Manglende evne til å holde tritt med teknologiske endringer og utvikling kan begrense DNCFs evne til å levere effektive online tjenester og ressurser til medlemmene.
- Regulatoriske endringer: Endringer i lover og regler knyttet til coachingpraksis og profesjonell sertifisering kan påvirke DNCFs virksomhet og krav til medlemmene.

Denne SWOT-analysen gir et innblikk i DNCFs interne styrker og svakheter, samt eksterne muligheter og trusler, som kan påvirke foreningens strategiske beslutninger og fremtidige retning.

Markeds- og bransjeanalyse:

Coachingbransjen opplever en økende etterspørsel etter personlig utviklingstjenester, drevet av behovet for å takle stress, endringer og karriereutvikling.

Konkurransen i bransjen øker med flere nye tilbydere som kommer inn på markedet, samt et skift mot digitale plattformer for coaching og læring.

Økningen i virtuell arbeidskultur har ført til et behov for fjerncoaching og digitale verktøy for å støtte kunder over hele verden.

Regulatoriske endringer og sertifiseringskrav i bransjen kan påvirke medlemskap og kvalitetsstandarder for coachingforeninger som DNCF.

Målsettinger

Overordnede mål og SMART-mål for Den norske coachforening (DNCF):

Overordnet mål:

"Å bli den ledende og mest anerkjente coachingforeningen i Norge, som fremmer profesjonalitet, integritet og kvalitet i coachingpraksis, og som bidrar til positiv samfunnsmessig og bærekraftig påvirkning gjennom coaching."

SMART-mål:

Øke medlemstallet:

- Spesifikt: Øke medlemstallet med 100% innen utgangen av 2025. (Fra 220 per Q1 2024.)
- Målbart: Registrere minimum 250 nye medlemmer innen utgangen av 2025.
- Oppnåelig: **Gjennomføre målrettede medlemsrekrutteringskampanjer og tilbud for å tiltrekke nye medlemmer.**
- Relevant: Økt medlemskap vil øke foreningens innflytelse, ressurser og evne til å påvirke bransjen.
- Tidsbestemt: Målet skal oppnås innen utgangen av 2025.

Forbedre medlemstilfredshet:

- Spesifikt: Øke medlemstilfredshetsscoren til minimum 4,5 av 5 innen utgangen av 2025, basert på medlemsundersøkelser.
- Målbart: Gjennomføre årlige (kanskje halvårlige) medlemsundersøkelser for å måle tilfredshet og identifisere forbedringsområder.
- Oppnåelig: **Implementere tiltak basert på tilbakemeldinger fra medlemsundersøkelser for å adressere eventuelle bekymringer eller forbedringsområder.**
- Relevant: Økt medlemstilfredshet vil bidra til å beholde eksisterende medlemmer og tiltrekke nye, samt styrke foreningens omdømme.
- Tidsbestemt: Målet skal oppnås innen utgangen av 2025 gjennom kontinuerlig innsats for å forbedre medlemsopplevelsen.

Styrke samarbeid og partnerskap:

- Spesifikt: Inngå minst tre nye strategiske samarbeid eller partnerskap med relevante organisasjoner innen utgangen av 2025. (Eksempel på en partner er IDG.)
- Målbart: Dokumentere og rapportere inngåtte samarbeid og partnerskap gjennom årlige rapporter og kommunikasjonskanaler.
- Oppnåelig: **Identifisere potensielle samarbeidspartnere gjennom nettverksbygging og bransjeanalyse, og forhandle om felles initiativer.** (For eksempel en partner/HUB hos IDG.)
- Relevant: Sterke samarbeid og partnerskap vil bidra til å utvide DNCF's rekkevidde, ressurser og muligheter for medlemsfordeler.
- Tidsbestemt: Målet skal oppnås innen utgangen av 2025 gjennom målrettet innsats for å etablere nye samarbeid og partnerskap.

Disse SMART-målene er spesifikke, målbare, oppnåelige, relevante og tidsbestemte, og de vil bidra til å veilede DNCF mot å oppfylle sitt overordnede mål om å bli den ledende coachingforeningen i Norge.

Strategier og handlinger

SMART-mål under "Strategier for medlemsvekst":

- Øke antall medlemmer med 50% innen utgangen av 2024.
- Øke antall medlemmer med 100% innen utgangen av 2025.
- Gjennomføre en markedsføringskampanje for å tiltrekke seg nye medlemmer fra ulike sektorer og geografiske områder innen utgangen av tredje kvartal 2024.
- Etablere partnerskap med utdanningsinstitusjoner og bedrifter for å fremme medlemskap og coachingtjenester innen utgangen av tredje kvartal 2024.
- Tilby spesialtilpassede fordeler og ressurser for å beholde eksisterende medlemmer og øke fornyelsesgraden til 80% innen utgangen av 2024.
- Tilfredse medlemmer er gode ambassadører.

SMART-mål under "Strategier for medlemstilfredshet":

- Gjennomføre en medlemsundersøkelse innen utgangen av tredje kvartal hvert år for å evaluere tilfredshet og identifisere områder for forbedring.
- Øke tilfredshetspoengene fra medlemmene med minst 20% innen utgangen av 2025, basert på tilbakemeldinger fra medlemsundersøkelsen.
- Tilby regelmessige faglige arrangementer, webinarer, workshops og nettverksmuligheter for medlemmer (gjerner også av medlemmer) gjennom hele året, med minst tre arrangementer per kvartal.
- Tilby VEKS-kurs for medlemmer som ønsker tittel Helsecoach og som også gir adgang til å registrere seg i registeret for alternativ behandling.

- Tilby kompetanseøkning (på f.eks. IDG) som kan bidra til økte inntekter hos hver enkelt coachingvirksomhet.
- Utvide styrets gruppe med dedikert medlemservice for å sikre rask respons og løsning av spørsmål og bekymringer innen utgangen av tredje kvartal 2024.
- Utarbeide intern kommunikasjonsplan, og offisiell aktivitetsplan.

SMART-mål under "Strategier for bransjeinnflytelse":

- Øke synligheten og innflytelsen til DNCF gjennom deltakelse i minst tre bransjekonferanser eller arrangementer i løpet av 2024.
- Publisere minst to artikler eller rapporter om trender innen coaching og beste praksis i bransjen i løpet av året.
- Etablere samarbeid med andre bransjeorganisasjoner, foreninger og interessegrupper for å fremme felles interesser og standarder innen coachingfeltet innen utgangen av 2024.
- Engasjere seg aktivt i offentlig debatt og lobbyvirksomhet for å fremme anerkjennelse av coaching som en viktig profesjonell tjeneste innen utgangen av 2024.

Ressurser og Kapasitet:

Menneskelige ressurser:

- Styrke styrets og ledelsens kompetanse ytterligere innen styrearbeid, strategiutvikling, økonomi, markedsføring, IDG og medlemsengasjement gjennom opplæring og utviklingsprogrammer.
- Rekruttere frivillige, som blant annet medlemmer, til å støtte gjennomføringen av ulike initiativer og arrangementer. DNCF er mangel på gode ressurser i en «bank».
- Viktig å ha med seg at oppgavene er mange og alle styremedlemmer jobber dugnad for å få dette til å gå rundt.

Økonomiske ressurser:

- Utarbeide en langsiktig økonomisk plan for å sikre tilstrekkelig finansiering av strategiske initiativer og drift av foreningen.
- Utforske muligheter for eksterne finansieringskilder, sponsoravtaler og partnerskap for å støtte vekst og utvikling.

Teknologiske ressurser:

- Investere i en oppdatert digital plattform og medlemsportal for å forbedre kommunikasjonen og tilgjengeligheten av ressurser for medlemmene.

- Implementere teknologiske løsninger for å automatisere administrative oppgaver og forbedre medlemservice.
- (Smartorg er en mulighet når avtalen med hjemmesideleverandør utløper des. 2024.)

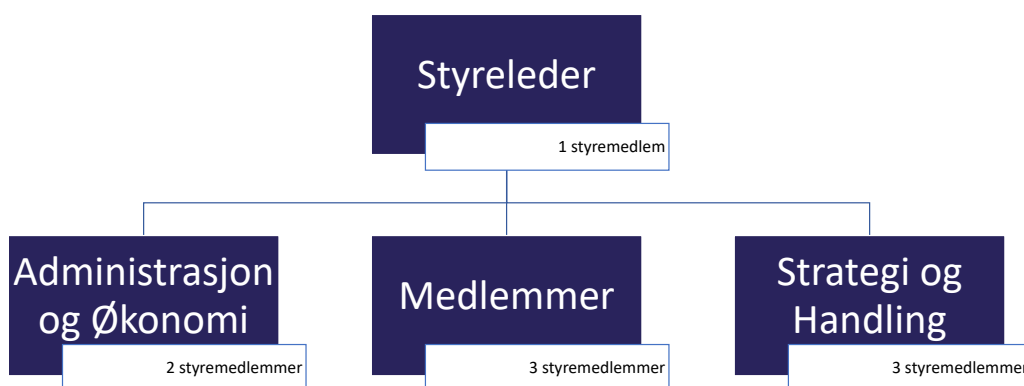
Styrets ansvar og roller

Styrets myndighetsområde er jf. gjeldende vedtekter:

- Å lede foreningen i henhold til norsk lov og foreningens vedtekter, strategisk plan og årsmøtets vedtak.
- Å utarbeide budsjett for det enkelte regnskapsår.
- Å føre protokoll over saker, forslag til vedtak og endelig vedtak. Denne sendes styremedlemmer og varamedlemmer, og arkiveres på betryggende måte.
- Å innkalle til årsmøte og forberede saker til behandling.
- Å godkjenne medlemskap.
- Å opprette nødvendige råd og utvalg til utførelse av foreningens oppgaver.
- Styret skal til årsmøtet:
 - Legge fram forslag til møteleder, møtesekretærer og protokollunderskrivere
 - Legge fram årsmelding for perioden mellom årsmøtene
 - Legge fram forslag til strategisk plan for neste periode
 - Legge fram regnskap for siste kalenderår
 - Legge fram forslag til kontingent
 - Legge fram saker som styret eller medlemmer ønsker behandlet på årsmøtet
- Å sørge for at DNCFs sekretariatsfunksjon er tilfredsstillende ivaretatt.
- Ved oppløsning av foreningen, fremmer styret forslag overfor årsmøtet om disponering av foreningens midler og aktiva.

Styret i DNCF 2023/2024

består av leder og 8 medlemmer fordelt på arbeidsgrupper.



Oppsummering

I denne strategi- og handlingsplanen har vi grundig analysert vår forenings situasjon og omgivelser. Vi har gjort dette gjennom en forretningsmodell, som vi velger å kalle en Driftsmodell ettersom vi er en forening og ikke en virksomhet, samt utført en SWOT-analyse.

Driftsmodellen gir en visuell og helhetlig oversikt over foreningsoppgaver og det ansvaret som ligger hos styret. Den gjør det lettere for styret å forstå hvordan de ulike delene av foreningen og driften henger sammen og påvirker hverandre.

Modellen hjelper med å tydeliggjøre de kritiske elementene i foreningen, inkludert kundesegmenter, verdiforslag, kanaler, kundeforhold, inntektsstrømmer, ressursgrupper, nøkkelaktiviteter, nøkkelressurser og partnerskap.

Modellen kan brukes iterativt og endres over tid i tråd med endringer i markedet, teknologi og andre forhold. Dette gjør det til et fleksibelt verktøy som kan tilpasses foreningens behov og utvikling.

Den fungerer som et verktøy for kommunikasjon og samarbeid internt i foreningen og eksternt med interessenter som investorer, partnere og kunder. Det gir et felles språk og referansepunkt for diskusjoner rundt en typisk forretningsmodell. Ved å sette søkelys på kjerneelementene i driftsmodellen hjelper nettopp en slik Business Model Canvas foreningen ved styret å identifisere og fokusere på verdiskapning for medlemmene. Dette er avgjørende for å oppnå konkurransefortrinn og bærekraftig vekst.

Samlet sett bidrar en slik Business Model Canvas eller forretningsmodell til å skape klarhet, innsikt og fokus i utviklingen og styringen av foreningen, og det hjelper styret med å lage en solid og bærekraftig Driftsmodell.

Modellen ligger også til grunn for SWOT-analysen. Vi har i SWOT analysen identifisert styrker og svakheter, samt de muligheter og trusler som påvirker vår forening. Basert på denne analysen har vi utviklet mål, strategier og handlinger som vil lede oss mot vår visjon om å bli den ledende ressursen og nettverket for coacher i Norge.

Våre overordnede mål er tydelig definert, og våre SMARTe mål sikrer at vi har klare retningslinjer for å måle vår fremgang. Vi vil arbeide mot medlemsvekst, medlemstilfredshet og økt bransjeinnflytelse gjennom målrettede strategier og tiltak.

For å oppnå disse målene vil vi fokusere på å utnytte våre styrker, adressere våre svakheter, gripe muligheter og håndtere trusler på en effektiv måte. Vi vil prioritere ressurser og innsatsområder basert på våre funn, og vi vil kontinuerlig overvåke og evaluere vår fremgang for å sikre at vi holder oss på kurs.

Vi er forpliktet til å opprettholde høy kvalitet, integritet og profesjonalitet i alt vi gjør, og vi ser frem til å samarbeide med våre medlemmer, partnere og interessenter for å realisere våre mål. Med en solid strategi og handlingsplan på plass er vi godt rustet til å møte fremtidens utfordringer og muligheter med tillit og styrke.

Sammen vil vi forme fremtiden for coaching i Norge og skape positive endringer i samfunnet.

Takk for støtte og engasjement.

Styret 2023/2024