

LEKTION 1: SÅDAN FORVANDLER DU DIN HISTORIE OG  
DIN EKSPERTISE TIL ET ONLINEKURSUS

# WORK BOOK

# FIND DIT EMNE - GENNEM DIN HISTORIE

Emnet til dit onlinekursus starter med din historie, din identitet, det særlige og unikke ved dig. Så nu skal du brainstorme over, hvad dit emne skal være.

Brug nedenstående punkter som inspiration

- Din identitet, din kultur, dine relationer
- Hobby, interesser, elite-aktiviteter
- Særlige omstændigheder / begivenheder, der har været en del af dit liv
- Hvor har du været; rejst, boet, uddannelse, arbejde (indsæt selv flere) og HVORFOR?
- Hvad har du opnået? HVORDAN
- Hvem har du hjulpet? HVORDAN
- Noget særligt, der kendetegner dig? Holdninger, meninger, færdigheder, kompetencer

## Eksempler:

☆ Du har gennemgået en lykkelig skilsmisse og er nu skilsmisse-coach. Du hjælper forældre med at gå fra kaos og ulykke til trivsel og co-parenting

☆ Du er professionel håndboldspiller og du har lavet et trænings- kost- og mindsetprogram, hvor du hjælper og støtter unge spillere, som drømmer om at blive professionelle

☆ Du lever efter en ayurvedisk livsstil og hjælper andre, som ønsker det samme

☆ Du har klaret et kræft-forløb og hjælper nu folk, som også lever med sen-følgere af kemo-behandlingen til at leve et bedre liv med mere velvære

Så du kan altså lave et kursus ud fra følgende:

R - et RESULTAT du har opnået og fået en læring ud af, som du kan hjælpe andre med

O - en OPLEVELSE, du har haft og fået en læring ud af, som du kan hjælpe andre med

F - FÆRDIGHEDER, du har tillært dig, som du kan hjælpe andre med også at lære

**Hvad er det unikke ved dig og din historie, som du vil forvandle til at onlinekursus?**

# HVAD HJÆLPER DU MED?

I forrige øvelse fandt du frem til emnet, nu skal du blive helt specifik på HVEM, HVAD og HVORDAN du hjælper dine kursister ud fra 4 fokusområder.

1. HVEM er dine idealkunder (målgruppe)?
2. Det SPECIFIKKE PROBLEM / UDFORDRING, du hjælper dem med?
3. Lære dem at (HVORDAN)
4. De SPECIFIKKE FORDELE / RESULTATER, du hjælper dem med at opnå

## Øvelse:

I denne trin-for-trin øvelse, skal du brainstorme og beskrive, hvordan dit kursus-statement lyder. For hver af spørgsmålene nedenfor, skal du brainstorme og skrive en liste. Når du er færdig, skal du fremhæve en/to øverste fra hver kategori, som du gerne vil bruge i dit statement.

1. HVEM er de mennesker, du brænder for at arbejde med, som har de smertepunkter og problemer, du løser? (fx mødre, fædre, selvstændige, kvinder over 50, unge etc.)

---

2. HVAD kæmper de mennesker med, hvor du kan hjælpe? (fx angst, overvældelse, helbredsproblemer, økonomi, gæld, enlig forsørger etc.)

---

3. Hvad vil du lære dem, HVORDAN man gør, som vil hjælpe på deres problem? (fx lave budget, der giver struktur og overskud osv.)

---

4. HVAD er de endelige resultater, du vil hjælpe dem med at opnå? (fx balance mellem arbejds- og privatliv, leve en holistisk og plantebaseret livsstil osv.)

---

TÆNK STORT I DENNE ØVELSE! Mærk ind i, hvordan dine kunder har det inden de møder dig og mærk ind i, hvordan de vil have det efter det, du lærer dem.

## **DIT KURSUS STATEMENT:**

Skriv sådan:

Jeg hjælper (HVEM) med at (PROBLEM/UDFORDRING) ved at (NY LÆRING), så (HVEM) kan (FORDELE/RESULTATER)

FX: Jeg hjælper unge sportstalenter mellem 16 og 22 år med blive stærke både fysisk og mentalt ved at lærer dem omkring kostens, træningens og deres mentale mindset betydning for at kunne præstere og yde optimalt både på og udenfor banen

## **BLIV KLOGERE PÅ DINE KURSISTER:**

**Nu skal du gå endnu mere i dybden og blive endnu klogere på dine kursister, så du bliver helt specifik på, hvilke problemer de har og hvordan du på bedstevis hjælper dem.**

Øvelse:

Forestil dig en samtale, din kursist har med sig selv. Du skal løse det problem de har, del en løsning på deres problem eller kom med et forslag. Hav fokus på, hvad de vil HAVE i stedet for, hvad de har BRUG FOR. Folk køber fra dig, hvis de føler sig mødt og forstået, ikke når du præsenterer produktet, som de ikke ved de har behov for.

**Spørgsmål du kan stille dig selv:**

1. Hvilke samtaler foregår der i deres hoveder:

---

2. Hvad har vil de HAVE vs. hvad har de BRUG FOR:

---

3. Hvad kan du gøre / sige / fortælle, for at vise, at du forstår dem:

---

# HVAD ER DERES OVERBEVISNINGER, TANKER OG HOLDNINGER?

## Lav et portræt af dine idealkunder

Alder:

Beskæftigelse / hobby:

Andet relevant / særligt for din målgruppe:

De ønsker virkelig at nå deres mål (dit kursus statement): *"skriv det, de ønsker mest"*

---

*...fordi: "det er deres store hvorfor (grunden til de køber dit produkt)"*

---

Punkt A: "Hvordan ser livet/karrieren/forretningen ud for dem nu?" Beskriv en dag/uge i deres liv og deres tanker og følelser.

---

---

---

---

---

Punkt B: "Hvordan ser livet/karrieren/forretningen ud for dem efter at have arbejdet med dig?" Beskriv en dag/uge i deres liv og deres tanker og følelser, det de føler, når deres problem/udfordring er løst.

---

---

---

---

---

## Hvad har holdt dem tilbage fra at nå til punkt B?

Hvilke slags "overbevisninger" mod dit kursus eller mod det du vil lære dem, har dine potentielle kursister? Fx til det her kursus "Sådan laver og sælger du et onlinekursus fra start til slut",

Ved jeg at nogle af "overbevisningerne" er:

- Jeg er forfærdelig til det tekniske
- Jeg er ikke ekspert nok til at lave et onlinekursus
- Jeg ved slet ikke, hvordan jeg sammensætter og strukturerer et onlinekursus

Uanset hvad disse "overbevisninger" er, så bliver du nødt til at overvinde dem i dit undervisnings- og salgsmateriale, så du skal vide, hvad de er. Du kan tage udgangspunkt i det, du fandt frem til i forrige øvelse, hvor du brainstormede på, hvad dine kursister fortæller sig selv.

Disse "overbevisninger" kan også blive en del af materialet i dit kursus. For eksempel i dette kursus, har jeg snakket med mange, som siger de ikke er dygtige nok eller ikke ved, hvordan de opretter et onlinekursus. Så det har jeg valgt at have fokus på i forskellige lektioner i kurset bl.a. på dette modul, men særligt også på modul 4, hvor vi arbejder med dine overbevisninger, dit selvbillede og dit mindet.

**Så hvad er dine kursisters "overbevisninger"?**

**Brainstorm - Hvilke "overbevisninger" har dine kursister mod dit kursus?**