



Den Kreative Forretning

# Workshops & foredrag

Katalog til institutioner, foreninger, kulturhuse og andre faglige fællesskaber i kunst- og kulturbranchen

**24/25**

# Indhold

## Indledning

---

Om Den Kreative Forretning	s. 3
Hvordan vi arbejder	s. 4
Tidligere samarbejdspartnere og kunder	s. 4

## Workshops og foredrag

---

### **FORRETNINGSUDVIKLING**

Kunstnerens sammensatte arbejdsliv (workshop)	s. 6
Sælg dit kunstneriske arbejde med autenticitet (workshop)	s. 7
Opsøg nye projekter, opgaver og partnerskaber (workshop)	s. 8
Ansæt den første medarbejder i din kreative virksomhed (foredrag)	s. 9

### **KUNSTNER ØKONOMI**

Det kunstneriske arbejdes pris og værdi (workshop)	s. 11
Den gode fonds- og legatansøgning (workshop)	s. 12
Hvordan prissætter du dit kunstneriske arbejde? (foredrag)	s. 13
Forhandling for kunstnere og kreative selvstændige (foredrag)	s. 14
Kunstnerens kludetæppe økonomi (foredrag)	s. 15

### **FORMIDLING AF PRAKSIS**

Sæt ord på din kunst og din praksis (workshop forløb)	s. 17
Få den omtale dine projekter, værker og udgivelser fortjener (workshop)	s. 18
Skab et brand som kunstner på SOME (workshop)	s. 19
Den gode projektbeskrivelse (workshop)	s. 20
Vis din kunst på sociale medier - uden at få ondt i maven (foredrag)	s. 21

---

## LEDELSE OG TRIVSEL

Skab afklaring om dine ambitioner og mål som kunstner (workshop)	s. 23
Ledelse af kunstneriske projekter (workshop)	s. 24
Trivsel og prioriteter i hverdagen som selvstændig kunstner (workshop)	s. 25
Kunsten at planlægge sit arbejde (foredrag)	s. 26

## Undervisere

---

Signe Sylvester	s. 28
Katrine Bidstrup	s. 28
Henriette Hellstern	s. 29
Rose Heiberg	s. 29
Anne Zenon	s. 30
Frederik Flach	s. 30

## Kontakt

---

Kontakt os og hør mere	s. 31
------------------------	-------

# Om Den Kreative Forretning

Den Kreative Forretning har siden 2018 hjulpet kunstnere og kreative med at udvikle og styrke deres selvstændige virke gennem undervisning, foredrag, workshops, netværk og individuel rådgivning.

Der findes mange lokale og regionale tilbud om sparring og kompetenceudvikling til iværksættere, men udøvende kunstnere har andre behov end den klassiske iværksætter. De drives ikke på samme vis som en klassisk iværksætter af at skabe økonomisk vækst og starte virksomhed, og derfor føler de færreste kunstnere sig hjemme i det sprog, de redskaber og den logik, der tilbydes på landets erhvervscentre, iværksætter-rådgivning og virksomheds coaches.

Hos Den Kreative Forretning arbejder vi for at flere kunstnere og kreative skal trives i deres arbejdsliv, ved at styrke deres kompetencer som selvstændige erhvervsdrivende med udgangspunkt den kunstneriske og kulturelle kontekst de arbejder i.

Vores team af undervisere og foredragsholdere har alle en aktiv praksis inden for deres eget kunstneriske fag. Deres undervisning og rådgivning bygger derfor på en grundlæggende forståelse for kompleksiteten i kunst- og kulturbranchen, samt aktuel viden og relevant erfaring fra deres eget felt.





# Hvordan vi arbejder

---

Vi tager altid udgangspunkt i deltagernes behov og baggrund når vi tilrettelægger vores workshops, foredrag og undervisningsforløb. I dette katalog finder du en række workshops og foredrag som kan sammensættes på kryds og tværs til længere forløb, stå for sig selv, eller koncentrerer, så de kan indgå som et kort indspark i forbindelse med et seminar, debat eller netværksmøde.

Vi indgår meget gerne i udviklingen, planlægningen og afviklingen af længere forløb, seminardage, konferencer eller netværksmøder, så tøv ikke med at tage fat i os, med en god ide.

Vi har blandt andet undervist, holdt foredrag og samarbejdet med:

- Det Kongelige Kunstakademi, København
- The Animation Workshop, VIA University College, Viborg
- Billedkunstnernes Forbund, København
- Glas og Keramikskolen, Det Kgl. Akademi, Bornholm
- Danske Kunsthåndværkere og Designere, Aarhus
- Dansk Musiker Forbund, København
- Odense Iværksætterservice, Odense
- Spinderihallerne, Vejle
- Nicolai Kultur, Kolding
- Kunsthal Nord, Aalborg
- Iværksætter Danmark, online





# Forretnings- udvikling

- Kunstnerens sammensatte arbejdsliv, s. 6.
- Sælg dit kunstneriske arbejde med autenticitet, s. 7.
- Opsøg nye projekter, opgaver og partnerskaber, s. 8.
- Ansæt den første medarbejder i din kreative virksomhed, s. 9.

# Kunstnerens sammensatte arbejdsliv

## Workshop



## Underviser

---

Signe Sylvester, stifter og rådgiver.

## Deltagere

---

Workshoppen henvender sig til kunstnere og kreative, der ønsker at arbejde professionelt med deres kunst og/eller kreative virke, men som kæmper med at finde balancen mellem tid, økonomi og kunstnerisk udvikling.

## Formål

---

Formålet med denne workshop er at identificere en meningsfuld og bæredygtig model for arbejdslivet som kunstner, hvor der er balance mellem de kunstneriske, økonomiske og personlige aspekter.

## Mål

---

- Italesætte arbejdets værdi.
- Kortlægning af indtægtskilder.
- En model for det bæredygtige og meningsfulde arbejdsliv.

## Format

---

Workshoppen indeholder oplæg fra underviseren, samt individuelle øvelser, sparring i grupper og refleksioner i plenum. Workshoppen udbydes som både en 3 og 5 timers workshop, og kan indgå i et længere forløb i kombination med fx workshoppen "Opsøg nye opgaver, projekter og samarbejdspartnere" (s. 8) og "Det kunstneriske arbejdes værdi og pris" (s. 11).

# Sælg dit kunstneriske arbejde med autenticitet

## Workshop



## Undervisere

Signe Sylvester, stifter og rådgiver.

Katrine Bidstrup, billedhugger og rådgiver.

## Deltagere

Workshoppen henvender sig til kunstnere og kreative, der ønsker at arbejde professionelt med deres kunst og/eller kreative virke, men som har svært ved at sælge deres værker, produkter, services og/eller ideer uden at føle de går på kompromis med egne værdier.

## Formål

Formålet med workshoppen er at afstigmatisere salg som noget anstrengende og tabubelagt. I stedet vil deltagerne lære at forstå salg som en aktivitet, der handler om at opbygge og styrke professionelle relationer.

## Mål

- Identifikation af barrierer og udfordringer.
- Introduktion til den relationelle salgsstrategi.
- Kortlægning af egne salgsaktiviteter.

## Format

Workshoppen indeholder oplæg fra underviseren, samt individuelle øvelser, sparring i grupper og refleksioner i plenum. Workshoppen udbydes som både en 3 og 5 timers workshop, og kan indgå i et længere forløb i kombination med fx workshoppen "Kunstnerens sammensatte arbejdsliv" (s.6) og "Opsøg nye opgaver, projekter og samarbejdspartnere" (s. 8).

# Opsøg nye projekter, opgaver og partnerskaber

## Workshop



## Undervisere

---

Signe Sylvester, stifter og rådgiver.

Frederik Flach, musiker og rådgiver.

## Deltagere

---

Workshop henvender sig til kunstnere og kreative, der ønsker at arbejde professionelt med deres kunst og/eller kreative virke, men som ikke er trygge ved at tage kontakt til potentielle samarbejdspartnere, kunder og kolleger for at præsentere deres arbejde, projekter og ideer.

## Formål

---

Formålet med denne workshop er at give deltagerne konkrete redskaber til at identificere og opsøge netværk og samarbejdspartnere på en måde, der styrker deres professionelle relationer og potentielt fører til flere kunder, projekter og opgaver.

## Mål

---

- Afklaring af kunder, partnere og kolleger.
- En strategi til at opsøge og styrke netværk.
- En tjekliste til den første (ofte lidt svære) email, telefonsamtale og/eller møde.

## Format

---

Workshoppen indeholder oplæg fra underviseren, samt individuelle øvelser, sparring i grupper og refleksioner i plenum. Workshoppen udbydes som både en 3 og 5 timers workshop, og kan indgå i et længere forløb i kombination med fx workshoppen "Kunstnerens sammensatte arbejdsliv" (s. 6) og "Sælg dit kunstneriske arbejde med autenticitet" (s. 7).



# Ansæt den første medarbejder i din kreative virksomhed

## Foredrag



## Foredragsholder

---

Frederik Flach, musiker og rådgiver.

## Deltagere

---

Foredraget henvender sig til kunstnere og kreative selvstændige, som ønsker at blive klogere på mulighederne ved at lave deres første ansættelse. Dermed er foredraget primært relevant for kunstnere og kreative iværksættere, der er relativt etablerede og som ønsker at udvide deres forretning.

## Formål

---

Formålet med foredraget er at give deltagerne ny viden omkring mulighederne ved at lave deres første ansættelse af fx en projektmedarbejder, assistent eller studiemedhjælper i egen virksomhed eller kunstneriske virke. Vi kommer omkring hvordan man rekrutterer, hvad der skal med i en kontrakt og hvordan man navigerer i rollen som leder.

## Mål

---

1. Mod på at ansætte sin første medarbejder.
2. Gode råd til rekruttering og kontrakter.
3. En øget bevidsthed om rollen som arbejdsgiver og leder.

## Format

---

Foredraget varer 45 minutter med efterfølgende tid til spørgsmål og dialog i plenum.



# Kunstner økonomi

- Det kunstneriske arbejdes pris og værdi, s. 11.
- Den gode fonds- og legatansøgning, s. 12.
- Hvordan prissætter du dit kunstneriske arbejde, s. 13.
- Forhandling for kunstnere og kreative selvstændige, s. 14.

# Det kunstneriske arbejdes pris og værdi

## Workshop



## Underviser

Signe Sylvester, stifter og rådgiver.

## Deltagere

Workshoppen henvender sig til dimittender såvel som udøvende kunstnere, der allerede har etableret en praksis, men som er i tvivl om hvordan de skal prissætte deres værker og arbejde. Dermed henvender workshoppen sig primært til kunstnere i starten af deres karriere.

## Formål

Formålet med denne workshop er at give deltagerne konkrete redskaber til at italesætte værdien af deres kunstneriske arbejde, samt at kunne vurdere og argumentere for den rette pris for deres værker, projekter og tid.

## Mål

- Evnen til at italesætte arbejdets værdi.
- Redskab til at udregne prissætning på egne kunstværker og projekter.
- Mod til at indgå i forhandlingssituationer med kunder.

## Format

Workshoppen indeholder oplæg fra underviseren, samt individuelle øvelser, sparring i grupper og refleksioner i plenum. Workshoppen udbydes som både en 3 og 5 timers workshop, og kan indgå i et længere forløb i kombination med fx workshoppen "Kunstnerens sammensatte arbejdsliv" (s. 6) og "Opsøg nye opgaver, projekter og samarbejdspartnere" (s. 8).

# Den gode fonds- og legatansøgning

## Workshop



## Undervisere

---

Rose Heiberg, dirigent og rådgiver.

Henriette Hellstern, billedkunstner og rådgiver.

## Deltagere

---

Workshoppen henvender sig til kunstnere og kreative, som enten skal i gang med at ansøge puljer og fonde for første gang og har svært ved at finde op og ned i, hvor og hvordan man starter, samt til de mere rutinerede, som ønsker at udvide bredden i fondsansøgningerne med ny inspiration, viden og sparring.

## Formål

---

Formålet med denne workshop er at klæde deltagerne på til at skrive ansøgninger til alle typer fonde og puljer. Workshoppen vil give deltagerne redskaber til at finde og kontakte fonde, der er relevante for deres specifikke projekt, samt at inspirere deltagerne til at præcisere deres fortælling, lave grundig research og være realistisk med budgettet.

## Mål

---

- Overblik over danske fonde og puljer.
- Opsætning/indhold i ansøgningen.
- Research og kontakt med fondene.
- Kort introduktion til budget, afrapportering og regnskab.

## Format

---

Workshoppen indeholder oplæg fra underviseren, samt individuelle øvelser, sparring i grupper og refleksioner i plenum. Workshoppen udbydes som både en 3 og 5 timers workshop, og kan indgå i et længere forløb i kombination med fx workshoppen "Den gode projektbeskrivelse" (s. 20) og "Ledelse af kunstneriske projekter" (s. 24).

# Hvordan prissætter du dit kunstneriske arbejde?

## Foredrag



## Foredragsholder

---

Signe Sylvester, stifter og rådgiver.

## Deltagere

---

Workshoppen henvender sig til dimittender og udøvende kunstnere, der allerede har etableret en praksis, men som ikke for alvor er kommet i gang med at sælge værker eller pitcher projekter til potentielle kunder, samarbejdspartnere og fonde.

## Formål

---

Formålet med dette foredrag er at præsentere deltagerne for en konkret metode til at prissætte deres kunstneriske arbejde, projekter og værker.

## Mål

---

1. Overblik over hvordan det kunstneriske arbejdes værdi vurderes af publikum, kunder og samarbejdspartnere.
2. Metode til at udregne priser på egne kunstværker og projekter.
3. Indblik i branchespecifikke retningslinjer og anbefalinger.

## Format

---

Foredraget varer 45 minutter med efterfølgende tid til spørgsmål og dialog i plenum.



# Forhandling for kunstnere og kreative selvstændige

## Foredrag



## Foredragsholder

Frederik Flach, musiker og rådgiver.

## Deltagere

Foredraget henvender sig til kunstnere og kreative selvstændige, som ønsker at stå stærkere i forhandlingssituationer med kunder og samarbejdspartnere.

## Formål

Formålet med foredraget er at udstyre kunstnere og kreative selvstændige med essentielle færdigheder inden for forhandling af kontrakter, partnerskaber og opgaver. Her vil du lære, hvordan du styrker dine forhandlingsevner, håndterer komplekse aftaler og opnår bedre resultater i din kunstneriske praksis og forretningsliv.

## Mål

1. Øget selvtillid i forhandlingssituationen.
2. Gode råd angående udarbejdelsen af kontrakter og aftaler.
3. Tips og tricks der styrker din forhandlingsposition og -evner.

## Format

Foredraget varer 45 minutter med efterfølgende tid til spørgsmål og dialog i plenum.

# Kunstnerens kludetæppe økonomi

## Foredrag



## Foredragsholder

Signe Sylvester, stifter og rådgiver.

## Deltagere

Foredraget henvender sig til kunstnere og kreative, der kæmper med at finde balancen mellem tid, økonomi og kunstnerisk udvikling. Foredraget kan derfor være relevant for både kunstnere og kreative i starten af deres karriere, og for dem der har mere erfaring med sig.

## Formål

Formålet med dette foredrag er at inspirere kunstnere og kreative selvstændige til at reflektere over hvilke rammer de hver især har brug for, for at kunne trives, ikke bare som kunstnere, men som hele mennesker. Foredraget giver desuden indblik i kludetæppe økonomiens fordele og begrænsninger.

## Mål

- Indsigt i de mange typer arbejde der følger med arbejdslivet som kunstner.
- Øget viden om kludetæppe økonomiens ulemper og fordele.
- Inspiration til at identificere en bæredygtig kludetæppe økonomi.

## Format

Foredraget varer 45 minutter med efterfølgende tid til spørgsmål og dialog i plenum.



# Formidling af praksis

- Sæt ord på din kunst og din praksis, s. 17.
- Få den omtale, dine projekter fortjener, s. 18.
- Den gode projektbeskrivelse, s. 20.
- Vi din kunst på sociale medier - uden at få ondt i maven, s. 21.

# Sæt ord på din kunst og din praksis

## Workshop forløb



## Underviser

---

Henriette Hellstern, billedkunstner og rådgiver.

## Deltagere

---

Workshoppen henvender sig til professionelle kunstnere, der savner sparring og kunstnerisk udvikling, samt unge kunstnere, der ønsker at ansøge om optag på et af de danske eller udenlandske kunstakademier.

## Formål

---

Formålet med dette workshop forløb er at styrke deltagerne i at udtrykke sig gennem kunsten, stille skarpt på relevante kontekster samt at kunne formidle egne værker og praksis. Gennem konstruktiv feedback, dialog og fremlæggelser er målet at forberede deltagerne på fx optagelsessamtaler, ansøgninger til udstillinger, networking, PR.

## Mål

---

- Et skarpere kunstnerisk udtryk.
- Konkrete redskaber til klar mundtlig og skriftlig formidling.
- Styrket kunstnerisk narrativ.

## Format

---

Workshoppen er struktureret som et forløb over 3-4 gange af 2 timer, med korte oplæg fra underviser samt individuelle øvelser, sparring i grupper og feedback i plenum. Mellem hver workshop vil der være opgaver af både skriftlig og kunstnerisk karakter der skal løses.

# Få den omtale dine projekter fortjener

## Workshop



## Underviser

---

Anne Zenon, forfatter og rådgiver.

## Deltagere

---

Workshoppen henvender sig til kunstnere og kreative, der planlægger en udgivelse, udstilling eller et projekt som de ønsker opnår omtale i lokale, landsdækkende eller nichemedier. Workshoppen egner sig dermed bedst til kunstnere og kreative, der allerede har et aktivt virke og/eller et konkret projekt, de ønsker at fremhæve.

## Formål

---

Formålet med denne workshop er at give kunstnere og kreative konkrete redskaber til at få deres værker, udgivelser og projekter omtalt i relevante medier. Vi arbejder bl.a. med udvikling af en strategisk PR-plan, der passer til deltagernes ambitioner og projekter.

## Mål

---

- Overblik over hvordan du finder og kontakter de relevante medier.
- Tjekliste til den gode pressemeddelelse.
- Udvikling af PR-plan for et forestående projekt/udstilling/udgivelse.

## Format

---

Workshoppen indeholder oplæg fra underviseren, samt individuelle øvelser, sparring i grupper og refleksioner i plenum. Workshoppen udbydes som både en 3 og 5 timers workshop, og kan indgå i et længere forløb i kombination med fx "Den gode projektbeskrivelse" (s. 20) og "Skab et brand på SoMe som kunstner" (s. 19).



# Skab et brand på SoMe som kunstner

## Workshop



## Underviser

---

Anne Zenon, forfatter og rådgiver.

## Deltagere

---

Workshoppen henvender sig til kunstnere og kreative med begrænset erfaring med sociale medier. Kurset er ikke et teknisk kursus, men vil klæde kursisten på til at bruge sociale medier strategisk og målrettet.

## Formål

---

Formålet med workshoppen er at give kunstnere og kreative indblik i, hvordan man kan skabe et brand på instagram og facebook, samt hvordan man kan gå strategisk til arbejdet, så det ikke tager for meget tid og energi.

## Mål

---

- Afklaring om formålet med at være på sociale medier.
- Udvikling af strategisk indholdsplan.
- Konkrete tips til den stærke præsentation/bio.

## Format

---

Workshoppen indeholder oplæg fra underviseren, samt individuelle øvelser, sparring i grupper og refleksioner i plenum. Workshoppen udbydes som både en 3 og 5 timers workshop, og kan indgå i et længere forløb i kombination med fx workshoppen "Den gode projektbeskrivelse" (s. 20) og "Få den omtale dine projekter fortjener" (s. 18).

# Den gode projektbeskrivelse

## Workshop



## Underviser

Rose Heiberg, dirigent og rådgiver.

## Deltagere

Workshoppen henvender sig til kunstnere og kreative, som enten skal i gang med at ansøge puljer og fonde for første gang og har svært ved at finde op og ned i, hvor og hvordan man starter, samt til de mere rutinerede, som ønsker at udvide bredden i fondsansøgningerne med ny inspiration, viden og sparring.

## Formål

Formålet med denne workshop er, at deltagerne bliver dygtigere og mere rutineret i at skrive en projektbeskrivelse, der rammer plet. Deltagerne vil få tips til skriveproces og -teknik, konkret feedback på deres tekster, samt hvordan ansøgningen skal målrettes og indsendes til forskellige typer fonde, legater og puljer.

## Mål

- Konkrete skriveøvelser og feedback.
- Opbygning af en god projektbeskrivelse.
- Indsigt i forskellen på hvordan man henvender sig til private/statslige fonde samt til kommuner og regioner.

## Format

Workshoppen indeholder oplæg fra underviseren, samt individuelle øvelser, sparring i grupper og refleksioner i plenum. Workshoppen udbydes enten som en 3 timers workshop, eller som et længere forløb med øvelser mellem hver mødegang, eventuelt i kombination med workshoppen "Den gode fonds- og legat ansøgning" (s. 12).

# Vis din kunst på sociale medier – uden at få ondt i maven

## Foredrag



## Foredragsholder

---

Anne Zenon, forfatter og rådgiver.

## Deltagere

---

Foredraget henvender sig til kunstnere og kreative, der ønsker at bruge sociale medier til at skabe interesse og opmærksomhed omkring deres kunst, udgivelser og/eller projekter.

## Formål

---

Formålet er at give deltagerne fornyet mod og motivation til at vise deres værker, projekter og arbejde frem på sociale medier. Vi italesætter de personlige overbevisninger, der kan holde deltagerne tilbage og hvordan de kan overkomme dem – Så sociale medier bliver et redskab, der understøtter den kunstneriske praksis og deltagernes ambitioner, i stedet for at modarbejde disse.

## Mål

---

1. Mod og motivation til at vise egne værker og projekter frem på SoMe.
2. Inspiration til hvordan arbejdet med at udvikle indhold kan gøres meningsfuldt.

## Format

---

Foredraget varer 45 minutter med efterfølgende tid til spørgsmål og dialog i plenum.



# Trivsel og ledelse

- Skab afklaring om dine ambitioner og mål som kunstner, s. 23.
- Ledelse af kunstneriske projekter, s. 24.
- Trivsel og prioriteringer i hverdagen som kunstner, s. 25.
- Kunsten at planlægge sit arbejde, 26.

# Skab afklaring om dine ambitioner og mål som kunstner

## Workshop



## Undervisere

Signe Sylvester, stifter og rådgiver.

Katrine Bidstrup, Billedhugger og rådgiver.

## Deltagere

Workshoppen henvender sig særligt til kunstnere, der står ved en skillevej og er i tvivl om hvilke opgaver og muligheder de skal fokusere på. Dermed er workshoppen særligt relevant for nyuddannede kunstnere samt autodidakte og professionelle, der ønsker at skifte retning, fag eller branche.

## Formål

Formålet med denne workshop er at skabe afklaring omkring drømme, forventninger og mål for arbejdslivet som kunstner og kreativ. Med en klar idé om hvorfor og hvordan man ønsker at arbejde som kunstner, bliver det lettere at finde modet til at handle og overskuddet til at prioritere mellem opgaver.

## Mål

- En klar vision for arbejdslivet i kunst- og kulturbranchen.
- Konkrete og motiverende målsætninger.
- Mod til at handle på sine drømme.

## Format

Workshoppen indeholder oplæg fra underviseren, samt individuelle øvelser, sparring i grupper og refleksioner i plenum. Workshoppen udbydes som både en 3 og 5 timers workshop, og kan indgå i et længere forløb med fx "Kunstnerens sammensatte arbejdsliv" (s. 6) og "Trivsel og prioriteringer i hverdagen som kunstner" (s. 25).



# Ledelse af kunstneriske projekter

## Workshop



## Underviser

---

Rose Heiberg, Dirigent og rådgiver

## Deltagere

---

Denne workshop er målrettet kunstnere og kulturskabere, der har en idé til et kulturarrangement, et kunstnerisk projekt eller en større udstilling, som de ønsker at komme godt fra start med.

## Formål

---

Formålet med workshoppen er at give deltagerne konkrete redskaber til at lede, udvikle og navigere i større kunst- og kulturprojekter med mange forskelligartede samarbejdspartnere og interessenter. Dette kan eksempelvis omfatte et kulturarrangement, tværkunstneriske projekter samt udviklingen af egen udstilling.

## Mål

---

- Klart definerede mål for projektet.
- Overblik over samarbejdspartnere og interessenter.
- Projekt- og handlingsplan.

## Format

---

Workshoppen indeholder oplæg fra underviseren, samt individuelle øvelser, sparring i grupper og refleksioner i plenum. Workshoppen udbydes som både en 3 og 5 timers workshop, og kan indgå i et længere forløb i kombination med fx workshoppen "Kunstnerens sammensatte arbejdsliv" (s. 6) og "Trivsel og prioriteringer i hverdagen som kunstner" (s. 25).

# Trivsel og prioriteringer i hverdagen som kunstner

## Workshop



## Undervisere

Katrine Bidstrup, billedhugger og rådgiver.  
Signe Sylvester, stifter og rådgiver.

## Deltagere

Workshoppen henvender sig til kunstnere og kreative, som er afklaret omkring deres ønske om at arbejde professionelt med deres kunst og/eller kreative virke, men som kæmper med at finde balancen mellem tid, økonomi og kunstnerisk udvikling.

## Formål

Formålet med denne workshop er at definere, hvilke aktiviteter der skaber trivsel og arbejdsglæde samt at identificere og prioritere de opgaver, der motiverer og skaber udvikling i det kunstneriske arbejdsliv.

## Mål

- Afklaring om egen trivsel og motivation i arbejdslivet.
- Målsætninger for det kommende år.
- Planlægning af opgaver i hverdagen.

## Format

Workshoppen indeholder oplæg fra underviseren, samt individuelle øvelser, sparring i grupper og refleksioner i plenum. Workshoppen udbydes som både en 3 og 5 timers workshop, og kan indgå i et længere forløb i kombination med fx workshoppen "Kunstnerens sammensatte arbejdsliv" (s. 6) og "Skab afklaring om arbejdslivet som kunstner" (s. 23).

# Kunsten at planlægge sit arbejde

## Foredrag



## Foredragsholder

---

Katrine Bidstrup, billedhugger og rådgiver.

## Deltagere

---

Foredraget er relevant for nystartede og etablerede kunstnere samt kreative selvstændige, som ønsker at arbejde og udvikle sit arbejdsliv samt få inspiration til gode arbejdsvaner.

## Formål

---

Formålet med foredraget er at give kunstnere og kreative værktøjer som kan hjælpe med at skabe mere overskud og glæde i hverdagen, tænke fremad samt få tingene gjort. Til foredraget præsenteres eksempler fra undervisernes egen praksis og der gives specifikke værktøjer og redskaber til at prioritere og strukturere sit arbejde og projekter.

## Mål

---

1. Øget bevidsthed om hvilke rammer der skaber trivsel.
2. Konkrete redskaber til at prioritere i opgaver og muligheder.
3. Introduktion til planer og planlægning af hverdagen.

## Format

---

Foredraget varer 45 minutter med efterfølgende tid til spørgsmål og dialog i plenum.



Mød vores  
undervisere

# Mød vores undervisere



## Signe Sylvester

---

Med mere end ti års erfaring som frivillig, projektleder, kurator, underviser og formidler af kunst og kultur har Signe indsigt i både de kulturelle, økonomiske og personlige aspekter af det kunstneriske arbejde. Som stifter af den Kreative Forretning er det

Signes mission er at skabe bedre arbejdsvilkår for kunstnere, ved at styrke de udøvende kunstneres kompetencer til at skabe et bæredygtigt virke, der underbygger og sikrer en fortsat udvikling af det kunstneriske arbejde.



## Henriette Hellstern

---

Henriette Hellstern er uddannet billedkunstner fra Det Fynske Kunstakademi i 2011. Siden afgang har hun drevet selvstændig virksomhed, med en aktiv udstillingspraksis som både kurator og billedkunstner. Henriette har opnået international anerkendelse og optagelse i

kunstsamlinger samt vundet priser for sin kunst. Derudover har Henriette undervist på kunsthøjskoler, i foreninger og været mentor for flere kunstnere. Hos Den Kreative Forretning rådgiver og underviser Henriette primært inden for kunstnerisk udvikling samt formidling af projekter, værker og praksis.





## Katrine Bidstrup

---

Katrine er keramisk billedhugger, med en baggrund fra både Det Kongelige Akademi og erhvervspsykologi fra CBS. Katrine driver egen virksomhed som billedhugger, hvor hun bla. har udviklet statuetten til digitaliseringsprisen og lavet en erindringsgave til

kongehuset. Katrine er særligt optaget af motivation, trivsel, performance og selvledelse i de kunstneriske fag, og hos Den Kreative Forretning underviser og rådgiver hun derfor også primært indenfor ledelse, trivsel og salg.



## Rose Heiberg

---

Rose Heiberg er freelance dirigent og scenekunstnerisk producent, uddannet fra Det Kgl. Danske Musikkonservatorium. Hun er medstifter og kunstnerisk leder af operakompagniet OperArkitekterne, og har mange års erfaring med at fundraise til

musik- og sceneprojekter samt til egen kunstnerisk udvikling og studierelaterede projekter. Hos den Kreative Forretning underviser og rådgiver Rose indenfor projektledelse og fundraising på tværs af de kunstneriske fag og felter.



## Anne Zenon

---

Anne Zenon er forfatter til børne- og voksenbøger. Udover sin forfattergerning driver Anne egen virksomhed som PR-agent. Anne har flere års erfaring med at afholde foredrag og undervise i PR og SoMe og har desuden bidraget med kommunikations-

strategier og indsatser til nye forlag. Hos Den Kreative Forretning underviser og rådgiver Anne forfattere, såvel som andre kreative selvstændige, i PR, kommunikation, sociale medier, branding og markedsføring.



## Frederik Flach

---

Musiker og iværksætter Frederik Flach har udgivet flere album i eget navn og er co-founder af booking virksomheden Limunt.com, som booker musik til mere end 300 events årligt i Danmark og Sverige. For Frederik er det vigtigt at bidrage til at flere

kunstnere kan opbygge bæredygtige arbejdsliv og samtidig prioritere den lokale forandring. Hos Den Kreative Forretning underviser Frederik indenfor forretningsudvikling, salg og forhandling.

Den kreative forretning



# Kontakt os og hør mere

Alle workshops og foredrag i dette katalog kan tilpasses og sammensættes, så de rammer jeres ønsker, behov og ressourcer. Vi glæder os til at høre fra jer.

<a href="mailto:kontakt@denkreativeforretning.dk">kontakt@denkreativeforretning.dk</a>	+45 42 45 71 44
<a href="https://www.instagram.com/denkreativeforretning">@denkreativeforretning</a>	<a href="http://www.denkreativeforretning.dk">www.denkreativeforretning.dk</a>