



Skab suveræne møder - online

[ARTIKULATION]

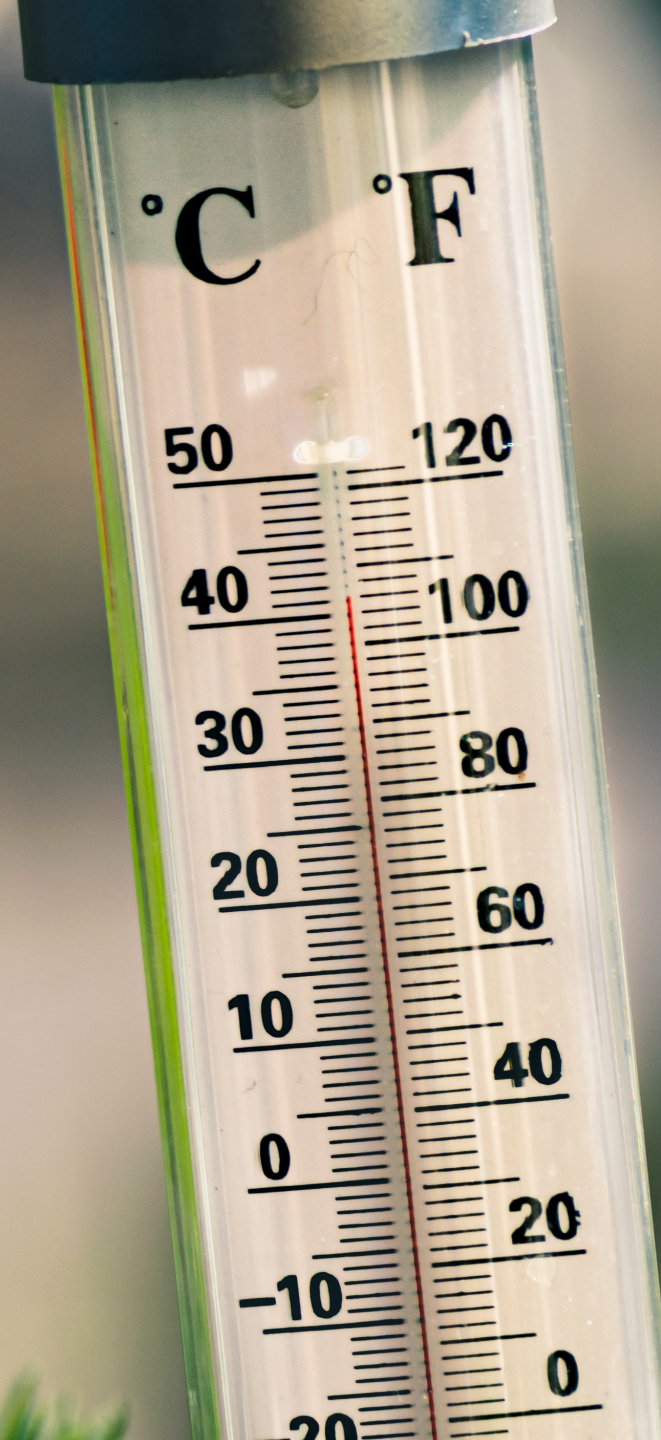
Annette Bjerre Andersen Ryhede

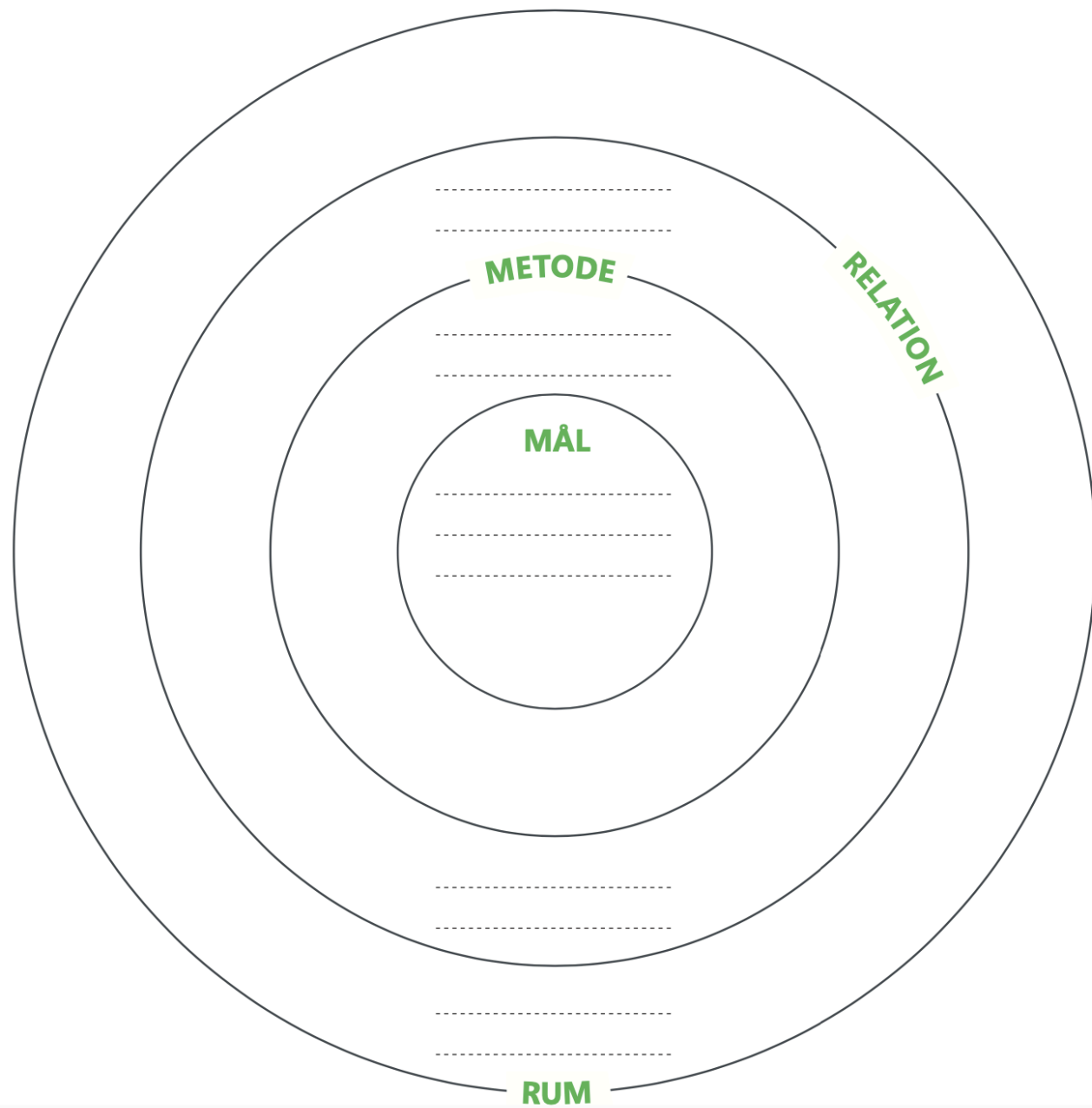
Kommunikationsrådgiver, speakercoach

& ekstern lektor

Tag temperaturen på dine onlinemøder:

1. Er de kun effektive? Eller ser og udvikler I også nye veje?
2. Hvem taler mest?
3. Hvilken rolle har det sociale?
4. Er I trætte af dem – eller har de fået en særlig funktion?
5. Hvad er det bedste ved jeres onlinemøder? Hvad er det værste?
6. Hvad vil du gerne blive bedre til, når det gælder onlinemøder?
7. Hvor savner du viden, inspiration og værktøjer?





RELATION Hvordan er jeres relation(er)? Kender I hinanden godt? Har I tillid til hinanden – eller skal tilliden opbygges?

MÅL Hvad skal I drøfte – og hvorfor? Hvad skal I nå frem til?

RUM Hvilke remedier, øvelser, eksempler, spørgsmål m.m. vil sætte dine deltagere i den stemning, der støtter jeres mål?

DIN INDFLYVNING Forbered, hvordan skal du sætte rummet; indlede, rammesætte og italesætte mødets formål for at få dine deltagere med?

SKAB VÆRDI MED DIT MØDE

INDFLYVNING

ANSLAG

.....
.....
.....

SITUATION

.....
.....
.....

DAGSORDEN

.....
.....
.....

INVOLVER

.....
.....
.....

TIP

ANSLAG – f.eks. en personlig historie/
en nyhed/ fakta/ noget overraskende.

MØDET Søg at inddele mødets punkter under 3 overordnede dagsordener – og rangér disse efter væsentlighed.

1

MÅL

Samtaleform & indslag
Dine faciliterings-spørgsmål

.....
.....
.....

KONKLUSION

Vigtigste pointer/argumenter
Hvad nu?
Hvem gør hvad?

.....
.....
.....

TIP

SITUATION – Hvad er status? (Siden sidst?)
Giv et overblik – ikke detaljer.

2

MÅL

Samtaleform & indslag
Dine faciliterings-spørgsmål

.....
.....
.....

KONKLUSION

Vigtigste pointer/argumenter
Hvad nu?
Hvem gør hvad?

.....
.....
.....

TIP

DAGSORDEN – Hvad skal vi derfor tale om?
Hvorfor? Hvordan? Metode & program.

3

MÅL

Samtaleform & indslag
Dine faciliterings-spørgsmål

.....
.....
.....

KONKLUSION

Vigtigste pointer/argumenter
Hvad nu?
Hvem gør hvad?

.....
.....
.....

TIP

INVOLVER – f.eks check-ind/ spørgsmål/
summe & dele.

KONKLUSION

.....
.....
.....

.....
.....
.....

.....
.....
.....

.....
.....
.....

.....
.....
.....

.....
.....
.....



*”Du har styrker og særkender, som får
lige præcis din mundtlige kommunikation
til at skabe tillid til dit publikum og gøre
dit budskab troværdigt.
Det kan andre ikke kopiere.”*

Læs mere og køb bogen på
www.artikulation.dk



25 % rabat på bog + onlinekursus med koden ‘ **Viborg** ‘:
<https://artikulation.dk/onlinekursus/alle-kommunikationskurser/>