


Therese Waltersdorff

LAV SKARPERE ONLINEMØDER & WEBINARER

- TIPS OG TRICKS TIL AT FÅ ENGAGEREDE MØDEDELTAGERE



Indeholder
5 do's and
dont's

Copyright:

Mekanisk, fotografisk eller elektronisk gengivelse af denne bog eller dele heraf er uden forlagets skriftlige samtykke forbudt ifølge gældende dansk lov om ophavsret.

Forfatter: © Therese Waltersdorff
1. udgave, 1. oplag 2021



Tryksag
5041 0826
LaserTryk.dk

KÆRE LÆSER,

Kender du det?

Du deltager i et møde eller webinar, som du oprigtigt er interesseret i. Du har måske sågar selv tilmeldt dig **af interesse**. Alligevel tjekker du mails, bestiller dagligvarer eller måske slukker du ligefrem kameraet for at smutte på toilettet - eller ud for at tanke kaffe eller snacks. Der er jo alligevel ikke nogen der opdager det - det kunne jo være, at nettet lige var nede, så du ikke selv havde slået kameraet fra....

God og dårlig nyhed

Hvis du nikkede genkendende til ovenstående, så har jeg en dårlig nyhed til dig: Sådanne har deltagerne det måske også på dine møder! Den gode nyhed er, at du rent faktisk kan gøre noget ved det - ved at tænke i **involvering**. Inspiration til løsningen finder du i denne bog.

3 trin

Bogen er delt op i tre trin: **Hvem? Dig og Involvering**, og vil give dig et hurtigt overblik over simple virkemidler, der vil give dig ikke bare større udbytte, men også gøre det sjovere for dig som indlægsholder/mødeleder, da du vil opleve mere interaktion.

Du får en lang række tips og gode råd til at optimere værdien af dine møder online - samtidig med at du minimerer problemer. Bagest i bogen finder du de ultimative 5 do's and dont's til succes i dit virtuelle mødeliv.

God fornøjelse,

Therese Waltersdorff



ET ONLINEMØDE ET STED I DANMARK

ER MØDET IKKE
SNART SLUT?

#!*\$%
INTERNETTET
ER LANGSOMT I DAG

HVORNÅR KAN
JEG MON TALE?

HVEM ER DET, DER
HAR TALT I 10
MINUTTER NU?

HVORDAN FÅR JEG
HUNDEN TIL AT STOPPE
MED AT GØ?

HVOR ER MIT HEADSET
- SKAAAAT??

KUNNE JEG LIIIGE TAGE
EN SNACK, HVIS JEG
SLUKKER KAMERAET?

DET HAR DU
SAGT TO GANGE NU!

ZZZZZZ

LIDER JEG MON AF
ZOOM DYSMORPHIA?!

HVEM ER PÅ NU -
HALLOOO??

HVORFOR ER JEG MED
PÅ DET HER MØDE?

HAR SIDDET FORAN
DEN SKÆRM HELE
DAGEN!

HVOR MANGE
LIKES HAR JEG
MON FÅET PÅ MIT OPSLAG?

GET TO THE POINT!

HVEM?

En forudsætning for at kunne skabe en forbedring er, at sætte dig ind i modtagerens sted - hvor de er nu, og hvor du ønsker, at de skal hen. Du er godt forberedt, hvis du forholder dig til hvad der evt. står i vejen for en forandring. Gennemgå listen nedenfor, så er du på forkant!



GUIDE TIL AT FLYTTE DINE DELTAGERE

| | |
|---------------------|---|
| Kendskab | Kender deltagerne hinanden? Eller er en præsentationsrunde nødvendig? |
| Tillid | Hvordan vinder du tillid/troværdighed/tryghed? |
| Spilleregler | Udarbejd evt. en slide med Zoom etiquette. |
| Involvering | Hvordan og hvor ofte vil du involvere deltagerne? |
| Kamera | Opfodr til tvungen kamera pga. nonverbal kommunikation! |
| Zone | Hvilken zone befinder dine deltagere sig i nu? (Se side 7) Hvor vil du gerne rykke dem hen? Hvorfor vil du rykke dem? Hvordan vil du rykke dem? |
| Holdning | Forbered dig på, at der måske vil være nogen tilstede med andre holdninger end din - og hvad du vil svare (se <i>interessentanalyse næste side</i>). |
| Viden | Hvilken faglighed, uddannelse, erfaring har mødedeltagerne? Det er vigtigt at matche niveauet, så du hverken taber nogen pga. for høj faglighed, eller at nogen føler sig talt ned til. |
| Udbytte | Hvad ønsker du, at udbyttet bliver af mødet/webinaret? For deltagerne - og for dig? |

INTERESSENTANALYSE

Kortlæg interessenter og deres agendaer

| Nøgle-deltager | Agenda | På spil | Spørgsmål/ indvendinger | Mit svar |
|----------------|--------|---------|----------------------------|----------|
| | | | | |
| | | | | |

KOMFORTZONEN ER RAR, MEN HER
FOREGÅR **INGEN** UDVIKLING!



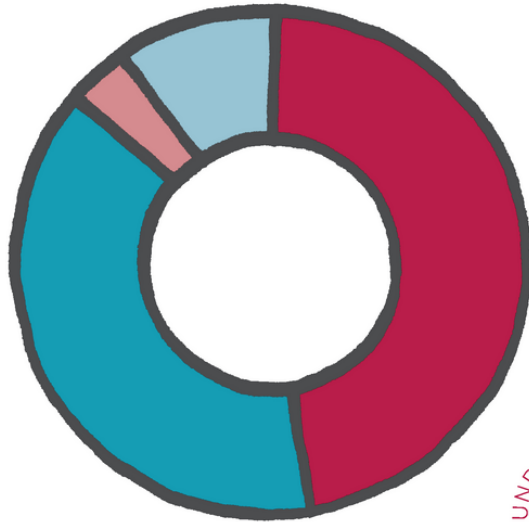
DIG

Jeg har ikke tal på, hvor mange indlægsholdere, der har kamera i frøperspektiv (klæder ikke så mange af os...), har rod i baggrunden eller bruger de indbyggede baggrunde i Teams, Zoom m.v., der indimellem får din hånd til at forsvinde... Det tager altså fokus fra det du siger, og hvis du sikrer en setting, der understøtter dit budskab, er du godt på vej. Det er en del af den nonverbale kommunikation. *Undersøgelser viser over 90%.*

SÅDAN FREMSTÅR DU PROFESSIONEL

| | |
|---------------------|--|
| Lys | Lysset skal komme forfra - og gerne ekstra lys |
| Baggrund | Hvad vil du signalere? Her er et par eksempler: Tillid, uformel: Sid i en lænestol med et velourgardin bag - og en blomst på bordet? Professional: Stå med en ensfarvet baggrund. Dynamik: Vælg et mødelokale med glasvæg, hvor man kan se kontorlivet bagved. |
| Kamera | Sæt kasser under pc, og check at du er i midten af billedet - så du ikke bliver set nedefra. Brug evt. eksternt kamera. |
| Lyd | Vil du bruge ekstern mikrofon? |
| Skift | Hvis du kører med præsentation, så slå den fra indimellem og KIG IND i kameraet. |
| Overspil | Kig hele tiden ind i kameraet og skru op og ned for din personlighed. Brug også gerne dine hænder til at gestikulere. Jo mere energi foran kameraet - jo mere energi har dine deltagere også. |
| Forstyr ikke | Lås døren, sluk mobilen, sæt "forstyr ikke" skilt på døren.... <i>du ved hvorfor!</i> |

"HVOR OFTE OPLEVER DU, AT MØDER ER SPILD AF TID?"



Månedligt 47%
Ugentligt 39%
Andet 10%
Dagligt 4%

UNDERSØGELSE
MØUS
FAKTA
MØDELEDELSE

90%

MENER, AT MØDER ER SPILD AF TID PÅ
MINIMUM MÅNEDLIG BASIS

"Hav hele tiden udbyttet for øje, når du planlægger et onlinemøde eller webinar"
/Therese Waltersdorff

6 TIPS TIL AT BRÆNDE IGENNEM

#1

Se dig selv som en tv-korrespondent - og SE IND i kameraet!

#2

Overdriv din personlighed - du skal bruge mere energi end offline!

#3

Tænd/sluk for slides for at gøre præsentationen mere levende!



#4

Speed op - deltagerne keder sig hurtigere på online-møder

#5

Involvér deltagerne løbende - ellers mister de koncentrationen!

#6

Opsummer, og kom videre - vær opmærksom på tiden!

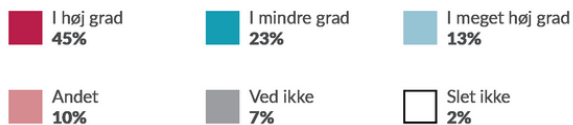
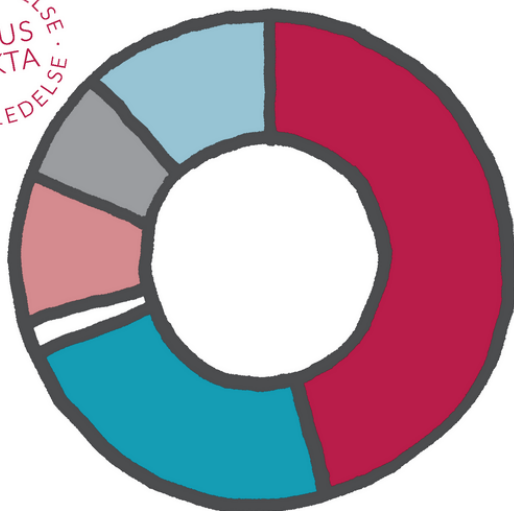
ZOOM ETIQUETTE

(På dansk: Spilleregler). En slide som denne, er god til at hjælpe dig med at understøtte dit budskab og sikre, at mødets kultur/spilleregler fremgår tydelige for alle.

| | |
|------------------|---|
| Mute | Dig selv (når du ikke taler) |
| Tænd | For din video, så vi andre kan se dig. Og kig ind i kameraet når du taler |
| Byd ind | Hvis du har lyst til at dele gode erfaringer |
| Thumbs up | Hvis du blot vil svare "ja" |
| Sluk | For din mobil og mail |
| Sæt x | I chatten hvis du vil bede om ordet |
| Byd ind | Hvis du har lyst til at dele gode erfaringer |

"I HVOR HØJ GRAD VIL DU GERNE INVOLVERES MERE PÅ MØDER?"

UNDERSØGELSE
MØUS
FAKTA
MØDELEDELSE



58%

VIL GERNE INVOLVERES
MERE PÅ MØDER

UNDERSØGELSE
MØUS
FAKTA
MØDELEDELSE

"1+1=3 - hvis du formår at
engagere dine deltagere."
/Therese Waltersdorff

INVOLVERING

Fordi undersøgelser viser, at vores attention span er 7 minutter, er det vigtigt, at du løbende involverer deltagerne. På den måde, deltager alle mere aktivt - til alles gevinst! Her får du inspiration til, hvordan du kan gøre det på en afvekslende måde online!

FORSLAG TIL INVOLVERING

- Check – in / navnerunde (*i chat eller med kamera og lyd*)
- Polls (*afstemning*)
- Ranking (*rækkefølge*)
- Wordcloud
- Stil åbne spørgsmål (*starter ofte med hv-ord*)
- Stil lukkede spørgsmål (*lettere at få deltagerne "på krogen"*)
- Henvend dig til en af deltagerne direkte
- Show of hands
- Breakout rooms
- Wonder.me
- Chat
- Fællessang
- Fysisk øvelse (*fx. Power pose, squat, armbevægelser*)
- Quiz
- Meld på forhånd ud, at du forventer deltagelse **med kamera**

3.

Her får du et par hurtige eksempler på, hvordan du kan bruge de forskellige involveringsværktøjer:

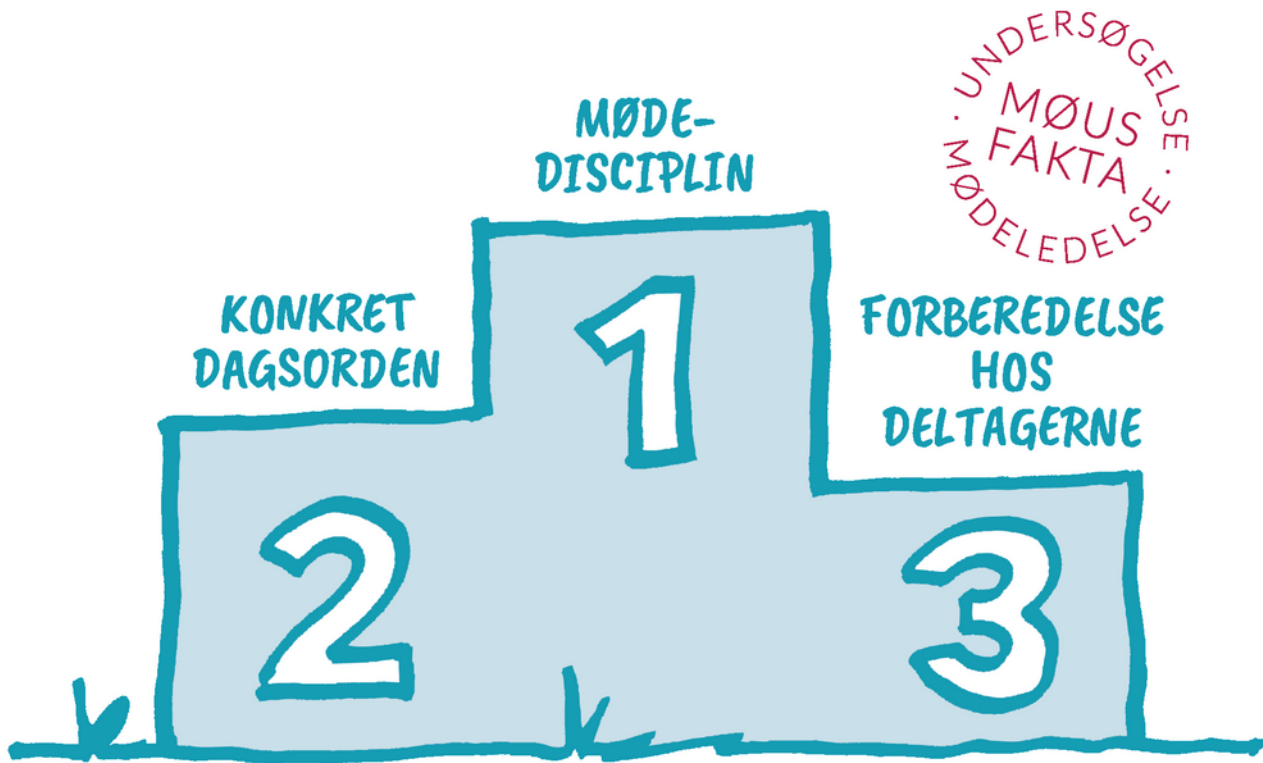
| | |
|-----------------------|--|
| Check-in | Navn, job, anciennitet. |
| Poll | Simpel afstemning - foretrækker du alternativ 1 eller 2? |
| Ranking | Sæt disse udsagn i din fortrukne rækkefølge (en avanceret afstemning). |
| Wordcloud | Skriv et ord der beskriver forslaget (benyt fx Slido) - alle ord samles i en visuel ordsky, de ord flest vælger, bliver større end de andre ord. |
| Breakout rooms | Gode til at sikre, at alle får taletid, og forholdt sig til en problemstilling. |
| Chat | "Hvis du vil anmode om ordet, kan du sætte x i chatten, så giver jeg dig ordet, når det passer ind". |
| Wonder.me | Sjovt virtuelt rum, hvor man via piletasterne går rundt og netværker. Når man er i samme "boble", kan man kommunikere via video. Du kan på forhånd predefinere områder med specifikke emner. |
| Fysisk øvelse | Nogen virksomheder bruger den fysiske øvelse til at checke ind, og sikre energiniveauet ikke daler - kun fantasien sætter grænsen. <i>(Kan være uden for nogens komfortzone).</i> |
| Quiz | En quiz er en sjov slutning, og kan blive brugt løbende som cliffhanger til at deltagerne skal holde sig på tæerne. Selvfølgelig skal der være en præmie... |

BRUG "10% SLIDE"

Undersøgelser viser, at dine deltagere kun kan huske 10% af hvad der bliver sagt. Udarbejd derfor en "10% slide" med de vigtigste pointer - og vis den et par gange!

- 1 **Hav fokus på udbytte**
(Styr mødet - hvem taler, hvornår og hvor længe)
- 2 **Involvér, involvér og involvér....**
(inden for de første 5 minutter)
- 3 **Insistér på video**
(meld ud allerede i invitationen inden)

TOP 3 FORSLAG TIL FORBEDRING AF MØDER

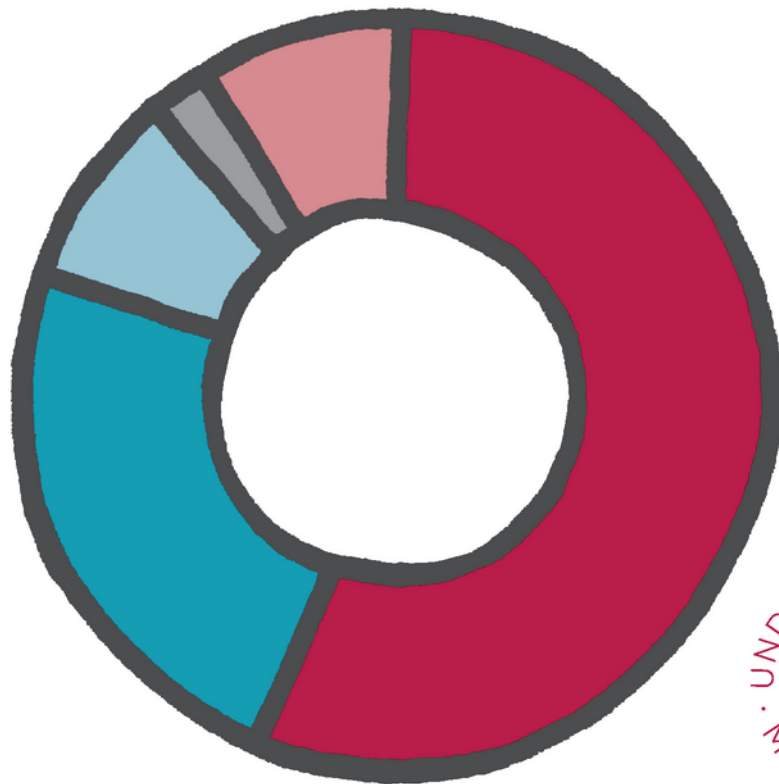


SÅDAN SIKRER DU INVOLVERING I DIN FORBEREDELSE



| | A | B | C | D | E |
|----|-------|---|---|--------------------------|----------|
| 1 | Slide | Punkt | Stikord | Involvering | Minutter |
| 2 | | Storytelling | fx Netflix: orthodox - og citat if not now when if not you who | | 2 |
| 3 | 1 | Preframing - tænd kamera og interager | metode 5 trin og øvelser - pause efter 45 min. - hav noget klar til at skrive på og med | | 1 |
| 4 | 2 | Hvor mange er jobsøgende? | Måske ville du fortryde det hvis du aldrig kom i gang | Poll | 2 |
| 5 | 3 | Hvis du gør som du plejer får du det du plejer hvis du er heldig | | | 1 |
| 6 | 4 | Mig, kommerciel baggrund - i dag forfatter, afholder workshops og coach | | | 2 |
| 7 | 5 | 1. Beskriv din ide | | 5 min alene | 7 |
| 8 | 6 | 2. Hvorfor | Øvelse | Skriv i chatten | 5 |
| 9 | 7 | SWOT | Styrker svagheder muligheder trusler | Brug en case fra chatten | 10 |
| 10 | 8 | 3. Hvor søge støtte / information | Øvelse | Poll | 10 |
| 11 | 9 | Pause | | | 5 |
| 12 | 10 | 4. Hvilke handlinger - brainstorm | Øvelse | Breakoutrooms - 3 i hver | 20 |
| 13 | 11 | 5. Hvordan vil jeg komme i gang | Evt tale personlig branding / Hvad vil du gerne have hvem tror om dig | Plenum/chat | 15 |
| 14 | 12 | Tak for i dag | | | 2 |
| 15 | | | | | 82 |
| 16 | | 90 minutter i alt til rådighed | | | |

"EFTER DIN MENING, HVAD ER ÅRSAGEN TIL, AT MANGE MØDER ER SPILD AF TID?"



UNDERSØGELSE
MØUS
FAKTA
MØDELEDELSE

Møde-kulturen
56%

Mødeledelsen
24%

Mødedeltagerne
9%

Andre årsager
9%

Ved ikke
2%

HUSK - ØVELSE GØR MESTER

Jeg håber, at du har fået inspiration og mod til at involvere dine mødedeltagere i højere grad på onlinemøder og webinarer. Så er du godt på vej til at få større udbytte af den tid, du investerer i forberedelse og afvikling.

På mine langt over 50 afholdte webinarer, har jeg erfaret, at mange deltagere er lidt mere tilbageholdende, end når man mødes fysisk til en workshop. Derfor vil du formentlig opleve, at du skal bruge meget mod, energi og initiativ på at få den ønskede respons. Men husk på alternativet - mindre udbytte!

Jeg håber, at jeg har smittet dig med min begejstring. For jeg elsker onlinemøder. Velforberejdede og effektive onlinemøder og webinarer, som er interessante, dynamiske og skaber værdi. Under alle omstændigheder har du nu altid hjælpen ved hånden, hvis du vil engagere dine deltagere i højere grad.

Professionel mødeledelse handler nemlig om teknik, og teknik kan og skal trænes!

Rigtig meget held og lykke,

Therese Waltersdorff

Forfatter til bøgerne:

"Guuud, har vi møde i dag...?"

"Oh, Crap! Is That Meeting Today...?" &

"Pixibog i onlinemøder"

Og arbejdshæfterne:

Sådan styrker du dit netværk

Personlig branding - din genvej til succes &

Idé til handling

DO'S

5 LAVTHÆNGENDE FRUGTER

1. Test dit udstyr og teknikken og indholdet på forhånd.
2. Tjek at din fremtoning matcher dit budskab og ønskede udbytte
3. Forbered en question bank på forhånd, så du har gode spørgsmål til at åbne dialogen.
4. SMIL og fremstå anerkendende. Husk (og mind om) at der ikke findes dumme spørgsmål. Ofte sidder der er en anden på mødet og brænder inde med samme spørgsmål (*om ikke andet, hjælper det dig til at blive skarpere på at få dine budskaber igennem*).
5. Vær ikke bange for pauserne - det giver bare de mere reflekterende typer får lyst og mulighed for at byde ind.

DONT'S

5 TING DU ALDRIG MÅ GØRE

1. Tal i samme (monotone) toneleje i lang tid - uden pauser - det vigtigste er vel indholdet?
2. Hav slides på hele tiden - information er KING. Formen er ikke så vigtig - alle kan vel høre efter, og huske hvad der bliver sagt?
3. Undgå at se ind i kameraet. Det føles så akavet, og det er vel lige meget, om jeg ser ud som om, at jeg kigger deltagerne direkte i øjnene?
4. Hav slides med meget tekst - og læs slavisk op. Uden at tilføje anekdoter eller gøre det personligt.
5. Lad de talelystne tale så meget de vil, uden at give plads til de mere reflekterende typer. Alle må bare komme ind i kampen!

Guuud, har vi møde i dag...?

Håndbog i forberedelse og eksekvering af værdiskabende møder

Har du brug for:

1. Mere effektive møder?
2. Højere engagement fra dine mødedeltagere?
3. Enkle redskaber til at udvikle jeres mødekultur?



Så er bogen "Guuud, har vi møde i dag...?" noget for dig.

90% af deltagerne i vores mødelederundersøgelse **MØUS*** mener, at de jævnligt spilder tiden på møder. Det har vi en ambition om at ændre på, og derfor har vi skrevet denne håndbog. Her får du inspiration, metoder og guides, så du nemt og hurtigt sparer ressourcer samtidig med at du øger effektiviteten.

Du får en schweizerkniv af værktøjer, som viser dig, hvordan du:

- forbereder dig, praktisk og personligt
- øger din gennemslagskraft
- involverer og aktiverer dine møde-/workshopdeltagere

"Guuud, har vi møde i dag...?" og "Oh, Crap! Is That Meeting Today...?" indeholder også en enkel 8-trins model til at omlægge og forbedre en eksisterende – og måske dysfunktionel – mødekultur, og er på 186 sider.

Bøgerne kan fås hos din foretrukne boghandler eller her: www.waltersdorff.nu/shop

**Tallene stammer fra 409 respondenter i en mødelederundersøgelse foretaget i forbindelse med udarbejdelsen af bogen.*

Det siger læserne om "Guuud, har vi møde i dag...?":

Marie Mynster Mardahl, Head of People & Development, Ørsted A/S

"En praktisk, nemt anvendelig bog om mødeledelse, der indeholder en masse gode tips til at optimere vores mødekultur – og ikke mindst sikre bedre værdi i forhold til udbyttet af (de mange) møder.

Bogen er fuld af gode pointer og indsigter, og jeg kan rigtig godt lide, at den også baserer sig på data. Især er jeg vild med det praktiske format, spiralryggen og det lækre layout, der sikrer, at det er en bog, der vil blive flittigt benyttet, og ikke blot henstår i bogreolen og samler støv..."

Shafik Tawadros, Vice President, Submission and Labelling, Novo Nordisk A/S

"En yderst relevant og brugbar værktøjskasse – i øjenhøjde og i et sprog der er til at forstå".

Martin Haugaard, Trade Marketingchef, Royal Unibrew A/S

"Her under Corona-tiden har jeg haft mulighed for at læse "Guuud har vi møde i dag...?" - en håndbog i bevidst mødeledelse.

Bogen er dejligt inspirerende og et fantastisk opslagsværk til forbedringer i hverdagen.

Jeg vil fremover dele bogen med mine kolleger, så mon ikke der er flere, der begynder at bruge modellerne.

Godt håndværk!"

Martin Rahbek Kornum, Head of Patent Agents / Medicobranchen

"Superfin bog om at holde bedre møder. Der er masser af god inspiration at hente. Både til fysiske møder og til de videomøder vi allesammen er tvunget ud i for tiden. Stor tak for gode råd og spændende læsning!"

Mads Toudal Larsen, Kommerciel Chef, Dana Cup / Fortuna Hjørring

"Guuud, har vi møde i dag...? er et super cool redskab til dig, der vil tage kampen op med røvsyge interne møder. Køb bogen og gør en kæmpe forskel i din virksomhed!"

UNDERSØGELSE
MØUS
FAKTA
MØDELEDELSE

58%

VIL GERNE INVOLVERES
MERE PÅ MØDER

Therese Waltersdorff
+45 5388 6776
tw@waltersdorff.nu
waltersdorff.nu

WALTERSDORFF
CONSULTING