

Indsatser, der styrker tilgængelighed og socialt innovative mødeløsninger



© Bona Fide Stories

*”Nytænkende mødeformater og
inkluderende rammer, med plads til alle”*

Udnyt sociale indsatser som afsæt for jeres udvikling af nye mødekoncepter eller mere tilgængelige rammer, der skaber positive oplevelser og højere gæstetilfredshed.

Indsatser, der styrker tilgængelighed og socialt innovative mødeløsninger

På de kommende sider får du inspiration til, hvordan din organisation kan styrke tilgængeligheden og lave socialt innovative mødeløsninger. Du kan både få inspiration fra virksomhedscases og få konkrete værktøjer til, hvordan du selv kommer i gang.

Scroll videre for at gennemgå materialet kronologisk eller tryk på pilene herunder for at gå direkte til virksomhedscases eller anvisninger og værktøjer.

Virksomhedscases

Sådan arbejder andre virksomheder med området



Aarhus Internationale Sejlsportscenter udvikler et nyt læringsformat for mødekunder i samarbejde med lokale oplevelsesaktører

side 32

Knivholt Hovedgaard gør natur og trivsel til en fasttømret del af mødepakken

side 33

Sinatur Sixtus Hotel & Konference udvikler pauseformater med fokus på ro, fordybelse og socialt samvær i deres naturskønne områder

side 35

Gå til cases →

Det kan du selv gøre

Kom i gang med tilgængelighed og socialt innovative mødeløsninger



Tiltræk nye gæster ved at øge tilgængeligheden og informationsniveauet

side 37

Sæt den sociale dagsorden på scenen og styrk den offentlige og lokale samtale

side 38

Gør møder til en unik oplevelse ved hjælp af lokale kræfter

side 39

Spil en aktiv rolle i dine arrangementer ved at dele værktøjer om trivsel, stress eller samarbejde

side 40

Gå til anvisninger og værktøjer →

Aarhus Internationale Sejlsportscenter udvikler et nyt læringsformat for mødekunder i samarbejde med lokale oplevelsesaktører

Hvad går indsatsen ud på?

Aarhus Internationale Sejlsportscenter arbejder ud fra et socialt formål om at udvikle sejlsportens talenter, fællesskab og events. Dette formål er blevet integreret direkte i virksomhedens møde- og conferenceprodukter gennem konceptet: "Dit møde - deres fremtid", hvor de kommercielle mødeaktiviteter repræsenterer en direkte investering i dansk sejlsport. I udviklingen af konceptet har Aarhus Internationale Sejlsportscenter etableret samarbejder med tre lokale aktører: Aarhus Øje, DK Sejlsport og CoastZone, hvilket nu giver mødekunder mulighed for at tilvælge en række sociale indslag til den klassiske mødedag enten med fokus på at skabe pauserum og mentale åndehuller eller at styrke relationer og samarbejde. Konceptet løfter mødet ud af mødelokalet, mod havet, for at skabe plads til fordybelse, bevægelse og fællesskab for mødegæsterne.

Hvad er formålet og motivationen bag indsatsen?

Udviklingen af mødekonceptet udspringer af motivationen om at skabe en tydeligere kobling mellem Aarhus Internationale Sejlsportscenters kommercielle aktiviteter og deres sociale fundament, hvor alt økonomisk overskud går til sejlsporten, for at understøtte børn, unge og eliteudvikling.

Hvilke barrierer er der stødt på?

Den overordnede og fortsatte udfordring er at skabe én samlet fortælling, hvor sejlsportscenterets mødeprodukter, kommunikation

og kultur hænger sammen. Der er udviklet et samlet katalog, som beskriver virksomhedens mødetilbud. Udviklingen af dette har krævet koordinering mellem eksterne aktører og interne funktioner. Derudover oplevede sejlsportscenteret at de manglede erfaring med ESG og kommunikation af etiske udsagn, derfor var det meningsfuldt, at modtage faglig sparring i forbindelse med formidlingen af kataloget.

Hvilke læringer har de opnået?

Aarhus Internationale Sejlsportscenter har opnået en større forståelse for, hvordan de konkret kan arbejde med S'et i ESG, samt hvordan de korrekt kan kommunikere etiske udsagn. De uddyber samtidig: "Vi har erfaret, at arbejdet med sociale formål først har den fulde effekt, når det kan kobles direkte til kerneforretningen og den interne kultur".

Hvilken værdi har indsatsen skabt, og hvilken værdi forventes den at skabe fremadrettet?

Helt konkret har sejlsportscenteret skabt et helt nyt samarbejde og yderligere formaliseret to, hvilket længe har været et ønske. Det har udmøntet sig i mødeprodukter som "Sejlsportens mindset", "Refleksionsrum i Aarhus Øje" og "Teambuilding og inspiration med mening", der styrker brand-værdien og øger tiltrækningen af erhvervsgæster, som fokuserer på S'et i ESG. På den måde er der skabt grobund for, at flere penge kan blive investeret i sejlsporten i fremtiden.

Info om virksomheden

Virksomhedsnavn:	Aarhus Internationale Sejlsportscenter
Virksomhedstype:	Møde- og konferencevenue
Lokation:	Aarhus Ø
Antal ansatte:	7

Virksomhedens bedste råd

"Forankr internt, før du kommunikerer eksternt. Det vigtigste er at turde tage ejerskab over det, du allerede gør - og gøre det synligt, struktureret og fælles."

- Aarhus International Sejlsportscenter

Knivholt Hovedgaard gør natur og trivsel til en fasttømret del af mødepakken

Hvad går indsatsen ud på?

Knivholt Hovedgaard fungerer som en selvejende kulturinstitution, der til dagligt skaber rum for forskelligheder blandt deres egne medarbejdere, sårbare grupper og foreningslivet i lokalområdet. Indsatsen tager udgangspunkt i denne fællesskabsbaserede 'Knivholt-Model', hvor møde- og konferenceområdet er blevet styrket ved at indtænke lokale og sociale aktiviteter som en del af mødegæsternes oplevelse.

Dette er blandt andet blevet gjort ved at etablere et samarbejde med en lokal udviklingskonsulent, som giver mødegæster mulighed for at supplere deres egen mødeagenda med evidensbaserede metoder til at skabe trivsel i en travl hverdag, skabe psykologisk tryghed og benytte "naturen på recept". Den omkringliggende natur ved Knivholt skaber netop mulighed for at skabe fordybelse, f.eks. på den nærliggende 'Slap af Sti', gennem fortællinger om stedets historie fra en lokal historiefortæller, eller i besøg hos én af Knivholt Hovedgaards samarbejdende foreninger.

Hvad er formålet og motivationen bag indsatsen?

Motivationen udspringer af Knivholt Hovedgaards værdigrundlag, der fokuserer på fællesskab og det sociale område. Formålet har derfor været at udvikle dette til en form, som er relevant og forståelig for erhvervskunder i en branche, hvor der i stigende grad er efterspørgsel på sociale og miljømæssige forhold.

Hvilke barrierer er de stødt på?

Som et levende mødested for fællesskaber, har en central barriere været at omsætte de sociale indsatser til et sprog og en struktur, som matcher møde- og konferencebranchen. Samtidig kræver udviklingen af nye mødekoncepter en del ressourcer, derfor har en struktureret arbejdsgang og udefrakommende sparring været afgørende.

Hvilke læringer har de opnået?

For Knivholt Hovedgaard har det skabt en langt større forståelse af, hvordan deres fællesskabsbaserede tilgang, lokale forankring og arbejde med inklusion kan omsættes til værdi for møde- og konferencekunder, i en virkelighed hvor bæredygtighed i stigende grad indgår i kundernes beslutningsgrundlag.

Hvilken værdi har indsatsen skabt, og hvilken værdi forventes den at skabe fremadrettet?

Indsatsen har styrket Knivholt Hovedgaards strategiske retning, og har skabt et grundlag for at flere lokale samarbejdspartnere og sociale indslag kan indgå som en integreret del af forretningsudviklingen målrettet erhvervskunder.

Info om virksomheden

Virksomhedsnavn:	Knivholt Hovedgaard
Virksomhedstype:	Selvejende Institution
Lokation:	Frederikshavn
Antal ansatte:	12 (og flere frivillige)

Virksomhedens bedste råd

"Start med jeres medarbejdere og hverdagen samt grundlæggende værdier. Når det er på plads så hold fokus, udvikl og byg på, så I sikrer, at det bliver hverdag for alle i organisationen. Derfra kan I inspirere andre. Søg også ekstern sparring, viden og hjælp til det I ikke selv kan løse"

- Knivholt Hovedgaard

Kom i gang med udvikling af mødekoncepter med socialt fokus

Værdien af at udvikle mødekoncepter med socialt fokus

Når du udvikler nye mødekoncepter, åbner det mulighed for at integrere sociale indslag, der kan supplere gæsternes egen mødeagenda. Ved afholdelse af møder eller konferencer, opstår der en unik mulighed for at have direkte berøring med gæsterne, og dermed påvirke deres oplevelse og give dem inspiration og konkrete værktøjer med hjem til at styrke trivsel eller de sociale relationer i deres virksomhed. Dermed bliver besøget mere end blot et traditionelt møde.

Processen for udviklingen af nye mødekoncepter

Når du skal udvikle nye mødekoncepter, kan du tage udgangspunkt i de faser, der er skitseret på siden her. Processen begynder med en afklaring af jeres egne kompetencer og de rammer, I råder over. Herefter kan du overveje, hvordan et socialt indslag eller en relevant samarbejdspartner kan styrke og videreudvikle konceptet.

Gode formater for mødekoncepter

Når du har udviklet et nyt mødekoncept, kan dette med fordel samles i et samlet katalog som kan distribueres internt og kommunikeres til kunder og samarbejdspartnere. På den måde kan I gøre det tydeligt, hvordan en mødedag hos jer adskiller sig fra et traditionelt møde.

Processen for udviklingen af nye mødekoncepter



- 1. Indled med at beskrive det nuværende møde- og konference værditilbud.**
 - Hvilke fordele skaber jeres mødetilbud og hvilke udfordringer løser det for gæsterne?
 - Hvordan adskiller jeres mødetilbud sig fra andres?
- 2. Kortlæg virksomhedens egne sociale kompetencer, rammer og aktører i lokalsamfundet med et socialt fokus.**
 - Hvilke sociale kompetencer, som kan aktiveres i mødet med gæsterne, findes in-house i virksomheden?
 - Hvordan kan den omkringliggende natur aktiveres under afholdelse af møder og konferencer?
 - Hvordan kan nuværende eller mulige samarbejdspartnere aktiveres med sociale indslag på en mødedag? **Benyt evt. kortlægningsøvelsen på s. 26.**
- 3. Udvikl et mødeindslag med et socialt fokus i en intern arbejdsgruppe eller med en samarbejdende aktør.**
 - Hvordan kan vi aktivere vores egne sociale kompetencer, rammer eller aktører i lokalsamfundet på en typisk mødedag?
 - Hvordan gør vi sociale indslag inkluderende for personer med andre kognitive eller fysiske behov?
- 4. Saml mødeformater i et samlet katalog**
 - Beskriv hvordan en typisk mødedag kan udfolde sig, hvilke sociale aktiviteter eller indslag, der kan tilkøbes, samt hvordan disse skaber social værdi for gæsterne (f.eks. gennem øget trivsel, mental ro, styrket fællesskab, m.m)
 - Beskriv tilgængeligheden i jeres fysiske rammer, f.eks. mulighederne for pauserum i løbet af dagen, om jeres forplejning er kulturelt inkluderende, mulighederne for teleslynge, jeres adgangsforhold, samt eventuelle ledsageres muligheder for ophold.

Sinatur Sixtus Hotel & Conference udvikler pauseformater med fokus på ro, fordybelse og socialt samvær i deres naturskønne områder

Hvad går indsatsen ud på?

Sinatur Sixtus har arbejdet med at udvikle strukturerede pause- og mødekoncepter med fokus på at give gæsterne plads til samtaler om ro, fordybelse, mødet med naturen, deres samarbejde, kollegaskab og kultur, alt sammen i deres nærliggende naturområder, der inkluderer den smukke vandkant og skov. Møderne integreres som en del af hotellets conferenceoplevelse til erhvervskunder og som led i Sinatur Hotellers indsats om at tilbyde og udvikle naturmøderum.

Hvad er formålet og motivationen bag indsatsen?

Hotellets motivation kommer direkte fra Sinaturs samfundsambition, som er: *"Vi driver hoteller på naturens præmisser. Vi vil gerne integrere natur i mødeindholdet og gøre naturen til en konkret del af vores værdikæde."*

Hvilke barrierer er de stødt på?

Den primære barriere har været de fysiske rammer på hotellet. Da Sinatur Sixtus udgør det mindste af Sinatur hotellerne, har der ikke været plads til at etablere et fysisk naturmøderum. I stedet har der været brug for at tænke i alternative løsninger. Det vil sige, at de havde brug for at tænke i møde- og pauseformater, der kan faciliteres i skoven og ved vandkanten, så naturen - som den er - udgør møderummet.

Derudover har det været en intensiv udviklingsproces, der kræver ekstern ekspertise på de udvalgte fokusområder for møde- og pauseformaterne (ro, fordybelse, det gode kollegaskab og den gode arbejdskultur). Derfor var der fokus på én bestemt indsats for at kunne prioritere og udvikle den helt til ende.

Hvilke læringer har de opnået?

Sinatur Sixtus har lært, at struktur skaber tryghed hos dem, der skal få processen til at leve. Det vil sige, at i udviklingen af nye mødetilbud, skal driften og praktikken bag det nye koncept tænkes ind fra start. Det betyder ikke kun at struktur og formål skal være klarlagt, men også at konceptet skal være nemt for medarbejderne at lære, formidle over for kunden og implementere i hverdagen.

Hvilken værdi har indsatsen skabt, og hvilken værdi forventes den at skabe fremadrettet?

Sinatur Sixtus har fået en større klarhed internt om, hvad naturmøder er, og hvilken rolle naturen kan spille i deres mødeløsninger. Det har også resulteret i, at de kan have en bedre dialog med kunderne om naturmødets indhold, og hvordan det kan øge kvaliteten af deres møde- og conferenceprogrammer.

Info om virksomheden

Virksomhedsnavn:	Sinatur Sixtus Hotel & Conference
Virksomhedstype:	Hotel og conference
Lokation:	Middelfart
Antal ansatte:	35 ansatte (og 25 afløsere)

Virksomhedens bedste råd

"Start småt. Lav et til to konkrete formater og hold fokus på dem. Beskriv både formål og resultat - det gør det lettere for kunder at forstå værdien."

- Sinatur Sixtus Hotel & Conference

Kom i gang med tilgængelighed og socialt innovative mødeløsninger

På de kommende sider finder du konkrete værktøjer og anvisninger, der hjælper jer med at omsætte inspiration til praksis.

Du kan enten scrolle videre eller trykke på en af de fire kasser herunder for at gå direkte til et indsatsområde. Under hvert område kan du få indblik i, hvordan du kommer i gang, og hvad du kan opnå ved at arbejde målrettet



Tiltræk nye gæster ved at øge tilgængeligheden og informationsniveauet



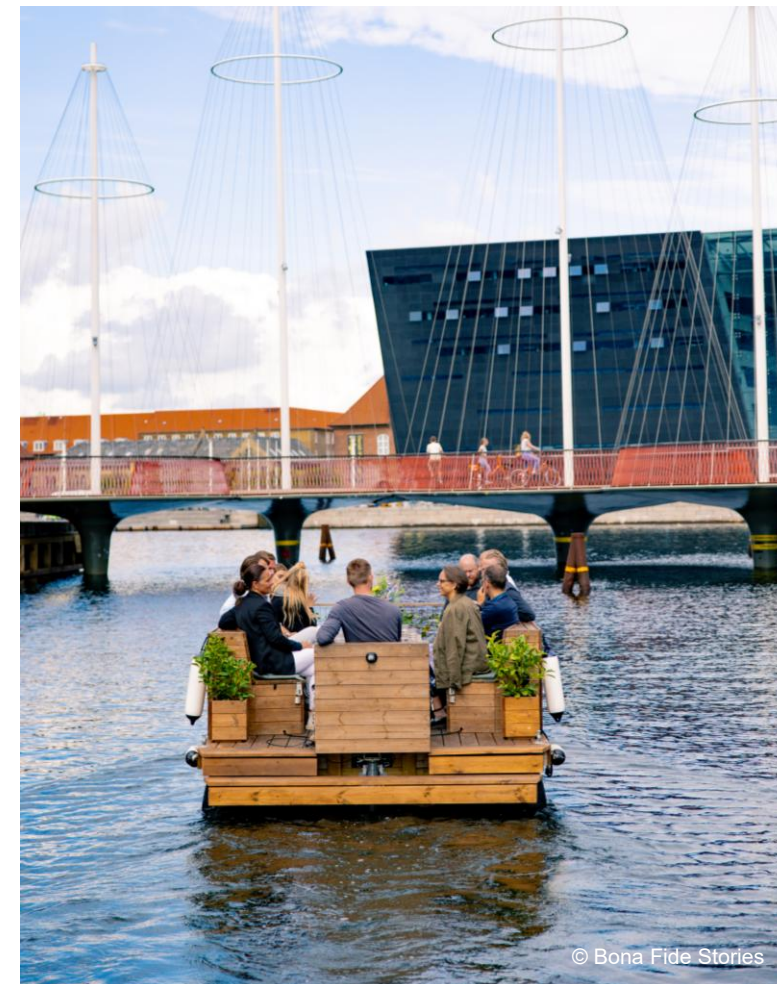
Sæt den sociale dagsorden på scenen og styrk den offentlige og lokale samtale



Gør møder til en unik oplevelse ved hjælp af lokale kræfter



Spil en aktiv rolle i dine arrangementer ved at dele værktøjer om trivsel, stress eller samarbejde



© Bona Fide Stories



Tiltræk nye gæster ved at øge tilgængeligheden og informationsniveauet

Ifølge undersøgelsen 'Turisme for alle' tilhører fire ud af ti danskere en gruppe med sensoriske, psykiske eller kognitive funktionsnedsættelser eller aldersrelaterede mobilitetsudfordringer. Mange af disse mennesker har særlige behov for tilgængelighed, der påvirker, hvilke steder de vælger at besøge. Som organisation har du ofte gode muligheder for at imødekomme behovene, enten med det samme eller gennem mindre justeringer.

Fordele ved at arbejde med tilgængeligheden for gæster

Når du arbejder med tilgængelighed, skaber du rammer, hvor alle gæster kan føle sig velkomne, trygge og komfortable. Fokus på både fysisk, psykisk og informationsmæssig tilgængelighed kan samtidig åbne døren for nye målgrupper, der ellers kan opleve barrierer ved at besøge dig.

Det kan du få ud af indsatsen

- Øget kunde- og gæstetilfredshed
- Større tiltrækningskraft for gæster med funktionsnedsættelser
- Styrket omdømme som inkluderende aktør
- Nye muligheder for økonomisk værdiskabelse

© Operaen (2005) - Henning Larsen Architects. Photographer: Christian Geisnæs



Sådan kommer du i gang

- 1) Kortlæg dine nuværende indsatser inden for tilgængelighed. Hvad oplyses der allerede om på hjemmesiden, på lokationen og hvad er der gjort for at tilpasse de fysiske rammer. Skriv dine resultater ned i f.eks. Word eller Excel, det kan give dig overblik
- 2) Dyk ned i undersøgelsen 'Turisme for alle' og bliv klogere på de skjulte målgruppers tilgængelighedsbehov. Er der nogle udfordringer hos målgruppen som du slet ikke havde overvejet?
- 3) Med din nye viden kan du fortsætte din kortlægning, nu med fokus på potentielle tilgængelighedsbarrierer for netop dine gæster. Det kan være inden for adgang, lys, lyd og information.
- 4) Udarbejd retningslinjer og løsninger, der sikrer og tydeliggør lokationens tilgængelighed og faciliteter for folk med funktionsnedsættelser. Det kan være gennem:
 - Støjreducerede områder, frirum fra lys, lyd og store menneskemængder, adgangsramper, hjælpemidler, tilgængelige toiletfaciliteter, mm.
 - Billedanvisninger og videomateriale der tydeliggør tilgængeligheden og adgangen til hjælpemidler på hjemmesiden, sociale medier og andre kommunikationskanaler
- 5) Test og tilpas rammerne med feedback fra en eller flere udvalgte målgrupper eller gæster for at sikre jeres tiltag og ændringer gør en reel forskel.

Se Københavns Kommunes guide til at gøre dit arrangement mere tilgængeligt for alle: [Gør dit arrangement mere tilgængeligt gennem universelt design 2024](#)

Sæt den sociale dagsorden på scenen og styrk den offentlige og lokale samtale

Som venue i erhvervs- og mødeturismen kan I skabe rammer, der bringer mennesker og perspektiver sammen. Ved at arbejde bevidst med aktuelle samfundstemaer i jeres arrangementsformater kan I styrke dialog, samarbejde og lokal relevans og positionere venuet som en platform for viden, refleksion og fælles løsninger.

Fordele ved at sætte sociale dagsordner på scenen

Ved at inddrage aktuelle temaer i dine arrangementer, kan du øge relevansen for både deltagere og lokalsamfund. Samtidig giver samarbejde med lokale aktører mulighed for videndeling og nye partnerskaber. Emner som unges trivsel, mental sundhed, diversitet eller lokale samfundsforhold kan skabe engagement og merværdi for både deltagere og destination.

Det kan du få ud af indsatsen

- En stærkere lokal rolle og større samhørighed
- Mere engagerende og meningsfulde oplevelser for deltagere
- Øget relevans og gennemslagskraft i dine arrangementer
- Nye partnerskaber på tværs af erhverv, civilsamfund og offentlige aktører



Sådan kommer du i gang

- 1) Identificér relevante samfundsudfordringer, der naturligt knytter sig til din organisations værdier, branche, lokation eller kunder og notér dem i et overblik til dig selv med følgende titler:
 - Dagsordenens hovedfokus og titel
 - Uddybning af dagsordenen
 - Relevans for din organisation
 - Relevante aktører at tage fat i
 - Ønsket resultat ved at sætte dagsordenen på scenen
 - Værdi for deltagere
- 2) Inddrag relevante aktører som eksperter, erhvervsfolk, frivillige organisationer, uddannelsesinstitutioner eller kommunale repræsentanter, der kan hjælpe dig med at sætte en ramme for samarbejdet og dialogen. En hurtig internetsøgning kan tage dig langt.
- 3) Overvej, hvordan dagsordenen kan indtænkes i møde- og conferenceprogrammerne gennem oplæg, debatter, cases, workshops eller andre interaktive formater og opdatér jeres mødeguide eller eventkalender.
- 4) Efter afvikling af et arrangement kan du følge op ved at samle indsigter, dele konklusioner og undersøge muligheder for konkrete handlinger eller videre samarbejder i jeres nyhedsbrev, på sociale medier eller i relevante netværk.

Gør møder til en unik oplevelse ved hjælp af lokale kræfter

Når deltagere kommer til et møde eller en konference, besøger de ikke kun et mødelokale, de besøger også en by eller et lokalområde. Det giver mulighed for at styrke mødeoplevelsen ved at inddrage lokale aktører og oplevelser gennem mad, kultur eller fælles aktiviteter. Det kan gøre arrangementet mere autentisk og skabe oplevelser, der styrker relationerne mellem deltagerne.

Fordele ved at arbejde med lokale kræfter i dine oplevelser

Ved at inddrage sociale oplevelser i samarbejde med lokale aktører som en del af dine mødeløsninger, har du mulighed for, at kunder og gæster forlader destinationen med følelsen af en unik og autentisk oplevelse, fremfor følelsen af endnu et møde.

Det kan du få ud af indsatsen

- Højere gæstetilfredshed gennem socialt og kulturelt indtryk
- Stærkere og mere unikt mødetilbud
- Større kendskab til lokalområdets kultur og muligheder
- Større synlighed for lokale aktører



Sådan kommer du i gang

1) Overvej hvordan lokale aktører bedst kan indgå som et socialt indslag i løbet af en mødedag og de mødeløsninger du tilbyder, uden at forstyrre kundernes typiske møde- eller konferenceagendaer. Er det som underholdning under frokost eller middagen, eller som en pause midt på dagen.

2) Identificér relevante lokale aktører inden for mad, kultur eller fællesaktiviteter og hvordan de kan fungere som et socialt indslag i løbet af en mødedag. Det kunne være:

- Et kor, musiker eller sanger
- En lokal kunsthåndværker, billedkunstner eller tegner
- En lokal kok, madkunstner eller bager
- En lokal instruktør fra foreningslivet

Brug eventuelt en tidligere kortlægning, undersøg lokale erhvervsnetværk eller træk på dine kollegaers oplevelser fra lokalområdet for inspiration.

3) Gå i dialog med den mest oplagte samarbejdspartner om et indslag, du kan teste og afstem en relevant samarbejdsaftale.

4) Gør det samme med en kunde. Find en kandidat du altid ved er motiveret for at prøve nyt eller som har en tæt relation til huset, og derfor gerne vil være testvirksomhed.

5) Efter endt test med virksomheden kan du med fordel indhente feedback fra kunden og eventuelt lave justeringer i indslaget.

Spil en aktiv rolle i dine arrangementer ved at dele værktøjer om trivsel, stress eller samarbejde

Møder og konferencer har ofte en klar agenda. Som arrangør kan du alligevel bidrage aktivt til agendaen med viden, værktøjer eller oplæg gennem dine egne kompetencer eller netværk. Det kan være viden om pauser i arbejdsdagen, brug af naturen, stresshåndtering eller oplæg fra talere og organisationer du kender. Ved at dele viden og værktøjer under arrangementer, går du fra passiv facilitator til aktiv medspiller.

Fordele ved at spille en aktiv rolle i arrangementer

Når du bidrager aktivt til arrangementets indhold, kan du skabe ekstra værdi for kunder og gæster. Bidrag der fokuserer på sociale emner kan ofte komplementere selv de mest formelle strategidage, og bidrage til forbedret trivsel hos gæsterne både på og uden for deres arbejde.

Det kan du få ud af indsatsen

- En bedre og mere værdifuld gæsteoplevelse
- Bedre udnyttelse af interne kompetencer, viden eller netværk
- Brugbare værktøjer til at fremme trivsel, samvær og samarbejde hos deltagere
- Et mere differentieret tilbud end standard mødepakker



■ Sådan kommer du i gang

- 1) Fokusér på sociale emner som jeres kunder og gæster kan drage nytte af i hverdagen og notér det relevante i et overblik til dig selv. Det kunne være temaer som:
 - Trivsel
 - Mødet med naturen
 - Fællesskab og samvær
 - Stress
 - Personlighedstyper
 - Samarbejde og det gode kollegaskab
- 2) Gå på opdagelse blandt kollegaer eller netværk efter kompetencer eller viden, der kan bruges til de udvalgte temaer og bringes i spil på en møde- eller konferencedag.
- 3) Udarbejd et format for læring i et udvalgt tema eller værktøj, der tilbydes til kunder og gæster. Hold formatet spiseligt både i varighed og ressourcer og få eventuelt hjælp til udvikling af formatet udefra.
- 4) Find en kunde du altid ved er motiveret for at prøve nyt eller som har en tæt relation til huset, og derfor gerne vil være testvirksomhed på det nye læringsformat.
- 5) Indhent deres feedback på formatet og tilpas herefter. Er det en succes, kan det blive en fast del af dine mødeløsninger og tilbydes bredt til andre kunder.