

MOTIVERENDE MØDER GIVER STØRRE UDBYTT

MOTIVERENDE MØDER ER ET NYT KONCEPT I MØDEBRANCHEN, DER GØR DET LETTERE AT BOOKE MØDER, DER AKTIVERER DET LÆRENDE MENNESKE

Nogle af de mest toneangivende møde- og konferencesteder i Danmark går nu sammen med CoastZone om at sælge motiverende møder, der skal give kunderne et større udbytte af deres møder.

Baggrunden er enkel: Ethvert møde i en virksomhed rummer en investering: Først og fremmest i medarbejdernes tid og tabt produktivitet, men ofte også til eksterne mødelokaler, forplejning, transport med videre. Det gælder om at få mest muligt udbytte af den investering, og det er formålet med Motiverende Møder, der har premiere på det danske mødemarked i marts 2011. Startskuddet går 3. marts på Mødedagen i Bella Centeret, som er landets største messe for mødebookere, og forhåndsinteressen for Motiverende Møder har været stor.

Flere sanser i spil

Motiverende Møder ejes ved premieren af 13 conferencecentre og mødesteder i Danmark samt CoastZone, der har otte års erfaring med at arrangere relevante indslag i dagsordenen i form af målrettede aktiviteter eller foredrag. Den fælles salgsorganisation ekspederer alle forespørgsler i forbindelse med et møde og sikrer kunderne variation i rammer og indhold. Det bliver simpelthen lettere at booke et møde, der aktiverer deltagerne på en mere udbytterig måde.

Motiverende Møder bruger teorien om det lærende menneske til at skabe mere forståelse, mere energi og større udbytte af et møde. Direktøren i Motiverende Møder, Brian Christiansen, forklarer, hvordan:

“Vi tilrettelægger mødet i samarbejde med virksomheden, så aktiviteter og rammer fungerer optimalt med mødets formål. Det drejer sig om at bringe flere sanser i spil, for når et menneske *mærker* et budskab, bliver det til en *erfaring*, der *huskes* bedre, end hvis det blot har hørt og set det.”

Fra urban jungle til wood and wonder

Det er planen, at i alt 19 centre fordelt i hele landet skal være med. I egerkredsen er allerede blandt andre Best Western Nyborg Strand, Rungstedgaard, Hotel Koldingfjord og NRGi Park og Arena i Aarhus, men der er også mere intime mødesteder med. De 13 centre varierer i størrelse, beliggenhed og indretning og appellerer derved til forskellige ambitionsniveauer.

Motiverende Møder har sammensat en række forskellige mødeindslag, øvelser og udfordringer til



koncepter, der passer til de forskellige mødecentre. De forskellige koncepter rækker vidt fra Urban Jungle, der handler om at bruge byens rum og subkulturer, til Wood and Wonder, hvor naturens forunderlige og foranderlige verden kan inspirere og aktivere til ny forståelse.

Konceptet kan udmønte sig i alt fra små, korte indslag i en mødedag til længerevarende forløb, der fylder dagen ud. Fælles er dog, at alle kan være med uanset fysisk formåen, mod og holdning.

“Vi spørger ind til, hvad mødet handler om, og så tilrettelægger vi nogle indslag, der passer til det. Skal virksomheden for eksempel arbejde med målsætning, så laver vi en lille praktisk øvelse i, hvad det betyder, at alle kender og forstår, hvad målet er, hvis en opgave skal løses. Det er en øvelse, du kan mærke og forstå, og så får den deltagerne til at grine eller få følelsen af succes. Det er sådan noget, der er med til at cementere budskaberne og give mødet et større udbytte,” forklarer Brian Christiansen.

Partnere og koncepter i Motiverende Møder:

- ActionZone v/ Tørring: Relax and race
- Best Western Nyborg Strand: Beach and brain
- Hotel Koldingfjord: Time out
- Hotel Vejlefjord: Krop og sjæl
- Kaløhus v/Aarhus: Maritime horisonter
- Konventum Lo-skolens conferencecenter i Helsingør: Kunst & kommunikation
- Middelfart Resort & ConferenceCenter: Maritime horisonter
- NRGi Park og Arena i Aarhus: Sport, spil og sundhed
- Radisson Blu Scandinavia Hotel i Aarhus: Urban jungle
- Rungstedgaard: På vej
- Schæffergården i Gentofte: Tillid og udvikling
- Svejbjæklund v/Silkeborg: Wood and wonder
- Sonderupgaard Gods v/Tølløse: Jord og juveler
- CoastZone