

KEYNOTE

EMOTIONEL INTELLIGENS I PRAKSIS

4 konkrete værktøjer til at forstå og højne den emotionelle intelligens i hele teamet.

- ✓ Skabe stærke relationer til kunder og kollegaer
- ✓ Undgå unødige konflikter i teamet
- ✓ Øget bundlinje





Emotionel intelligens: Kunsten at læse mennesker og vinde relationen

Historien om, hvordan en hardcore forhandler opdagede, at nøglen til succes ikke kun ligger i strategi og taktik – men i evnen til at læse mennesker. I denne keynote viser Morten, hvordan emotionel intelligens er fundamentet for stærkere relationer, færre konflikter og større gennemslagskraft i forhandlinger.

Du lærer at bruge emotionel intelligens til at afkode modparten, forstå deres følelser og bevare kontrollen over dine egne reaktioner. Gennem eksempler fra både forhandlingslokalet og hverdagen får du indsigt i, hvordan empati, selvindsigt og strategisk kommunikation skaber bedre aftaler og stærkere samarbejde.

Keynoten er inspirerende, praksisnær og underholdende – med konkrete aha-oplevelser og teknikker, du kan bruge med det samme.

HVEM ER MORTEN KRAGH-SØRENSEN?

Morten hjælper virksomheder med at udnytte potentialet i kommunikation, positivt samspil og strategisk forhandling.

Han arbejder for at skabe en lærende kultur, hvor strategi, værdier og mål danner grundlag for både interne og eksterne interaktioner.

Udover at være en af Danmarks mest efterspurgte kommunikations- og forhandlingseksperter bidrager Morten med strategisk rådgivning, ledercoaching og bestyrelsesarbejde.



TEMAER OG FORMAT

Gennem inspirerende eksempler og praksisnære teknikker lærer deltagerne at forstå og anvende emotionel intelligens i hverdagen.

I keynoten kombineres viden, refleksion og konkrete værktøjer, som kan bruges med det samme – både i forhandlinger, i ledelse og i samarbejde på tværs af organisationen.

Varighed: 1 time

1

Dyb lytning

Skab ro og overblik i samtalen ved at lytte aktivt og styre dialogen i en konstruktiv retning.

2

Aflæs og match

Opbyg tillid ved at aflæse modpartens signaler og tilpasse din kommunikation til deres tempo og energi.

3

Behov og bekymringer

Forstå modpartens behov og bekymringer for bedst muligt at skabe et stærkt samarbejde og løse konflikter.

4

Fokus

Vær hård mod problemet, men blød mod personen – hold følelserne i skak og bevar fokus på samarbejde og løsninger.

UDBYTTE FOR ORGANISATIONEN



Stærkere relationer og
større tillid – både internt og
eksternt



Bedre samarbejde på tværs
af teams gennem øget
empati og forståelse



Færre konflikter og mere
konstruktiv dialog i
hverdagen



Højere performance og bedre
resultater gennem fokus og
klar kommunikation

PRIS

25.000,-

Pris er eksklusiv. moms.

