NYE KEYNOTES MED **HENRIK MENG**

Med over 35 års erfaring i at styrke de ægte menneskelige forbindelser skaber vi resultater, der varer ved – i form af loyalitet, arbejdsglæde og en sund bundlinje.

Book ét eller flere af følgende muligheder for keynotes.

1. Fra tilfredse kunder til rene fans

Kunsten at skabe ægte loyalitet

De fleste virksomheder er optaget af tilfredse kunder.
Men tilfredse kunder taler sjældent om dig.
Fans gør.

Denne keynote handler om, hvordan du skaber ambassadøreffekten – den følelse, hvor kunderne ikke bare køber, men anbefaler, forsvarer og elsker det du gør.

Gennem virkelige cases og 35 års erfaring med kundeoplevelser i verdensklasse, viser jeg, hvordan tillid, empati og konsekvent adfærd bliver din bedste markedsføring.
Det handler om menneskelig kemi, ikke magi.

Publikum går hjem med:

- ***En ny forståelse af loyalitet.***
- ***5 konkrete greb til at skabe ambassadører.***
- ***Fornyet tro på, at små ting gør en stor forskel.***

2. Usynlige ledere

Sådan tænder du gnisten hos de uformelle frontløbere

I alle organisationer findes mennesker, der får ting til at ske – uden titel, uden mandat, men med kæmpe indflydelse.

Denne keynote handler om at aktivere den uformelle ledelse.
Hvordan du får teamet til at tage ejerskab, støtte hinanden og løfte fællesskabet, uden at det kræver flere mellemledere eller strukturer.

Jeg deler eksempler, øvelser og metoder, der får kolleger til at tage lederskab – ikke fordi de skal, men fordi de vil.

Publikum går hjem med:

- ***Redskaber til at spotte og støtte de uformelle ledere.***
- ***Metoder til at skabe kultur, hvor alle tager ansvar.***
- ***Inspiration til at forenkle – ikke komplicere – ledelse.***

3. Oplevelser man husker

Sådan designer du verdens bedste kunderejse

Service er ikke et fag – det er en oplevelse.
Og de bedste oplevelser sker, når alt føles nemt, naturligt og nærværende.

I denne keynote tager jeg jer med på en rejse ind i kundens hjerne og hjerte.
Hvordan man designer oplevelser, der bliver husket – og talt om.
Vi ser på emotionelle peaks, forventningsstyring og den hemmelige opskrift bag "wow-øjeblikket".

Publikum går hjem med:

- ***En kunderejse set gennem kundebrillen.***
- ***Praktiske eksempler fra frontlinjen.***
- ***Enkle værktøjer til at skabe oplevelser, folk vender tilbage til.***

4. 20+ års erfaringer fra verdens bedste familieattraktion

Hvad enhver virksomhed kan lære af dem

Når du har arbejdet med de mest elskede familieattraktioner i mere end to årtier, lærer du noget om mennesker. Om forventninger, begejstring, tryghed – og magien i de små detaljer.

Denne keynote løfter låget på maskinrummet bag verdensklasse-oplevelser og viser, hvordan de samme principper kan løfte banker, hospitaler, transport eller produktionsvirksomheder.

Publikum går hjem med:

- ***Konkrete "best practices" fra oplevelsesindustrien.***
- ***De vigtigste do's & don'ts for service i topklasse.***
- ***Et smil på læben og et hav af idéer til hverdagen.***

5. Når teknologi møder empati

Menneskelig service i en AI-verden

AI kan svare hurtigere end nogen af os – men den kan ikke føle.
Og det er netop her, vi mennesker gør forskellen.

Denne keynote handler om, hvordan vi kombinerer data og digitalisering med ægte nærvær.

Hvordan teknologi kan styrke relationen – hvis vi bruger den rigtigt.
Jeg deler eksempler på organisationer, der har gjort det til deres superkraft ***at være varme i en kold verden.***

Publikum går hjem med:

- ***Enkle principper for menneskelig teknologi.***
- ***Konkrete idéer til hvordan AI kan bruges med omtanke.***
- ***En påmindelse om, at empati stadig er din bedste konkurrencefordel.***

Pris på Keynote efter aftale.

Start dialogen allerede i dag – ring til os på +45 702 12345.

Besøg Meng.dk for at læse mere om vores kerneydelser.

Meng & Company a/s

Udvikling af mennesker og forretning – siden 1990

JUBILÆUM 2025 35 est. 1990

Besøg vores Linkedin

Meng & Company a/s | Øster Farimagsgade 73, kld. 2100 Kbh. Ø | +45 702 12345 | skrivtil@meng.dk | meng.dk