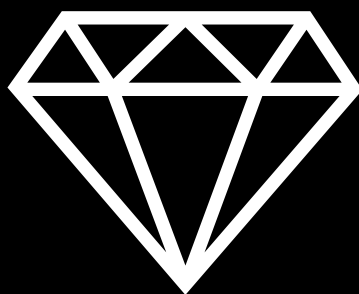




# PITCHA DIG SJÄLV TILL FRAMGÅNG

KONSTEN ATT VISA VILKEN SLIPAD DIAMANT DU ÄR!



AV JAN KRONKVIST, UTGIVEN AV MÖTESBRANSCHEN.SE

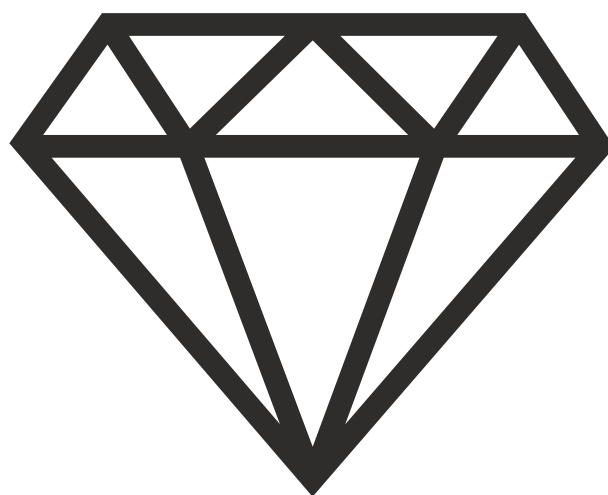
## VAD KAN DU FÖRVÄNTA DIG AV DENNA E-BOK

Detta är en e-bok där du får värdefulla tips och råd hur du kan kommunicera och använda retorikens metoder för att lyckas på din anställningsintervju.

Boken är tänkt som en resurs och tillgång både för den som anlitar/rekryterar och för den som söker jobb/uppdrag. Genom att tänka på hur våra ord och vårt kroppsspråk uppfattas av andra blir vägen till resultat snabbare och rakare.

## OM BOKENS FÖRFATTARE

Bokens författare, Jan Kronkvist, har stor erfarenhet av retorik som verktyg och anlitas av åtskilliga företag för kandidatbedömning i samband med rekrytering och för utbildningar i presentationsteknik och retorik. Boken är även värdefull för dig som går på kundmöten och vill övertyga kunder att ert företag är rätt val.





# **INNEHÅLLSFÖRTECKNING**

- SIDA 1 FÖRORD - JÄMNA UT ODDSEN**
- SIDA 2 FÖRVERKLIGA DINA YRKESDRÖMMAR  
VÅGA MISSLYCKAS  
MED KOMMUNIKATION BYGGER DU RELATIONER**
- SID 3 MODERN RETORIK  
TRE KOMMUNIKATIVA TIPS FÖR INTERVJU**
- SID 4 FÖRSTÅ VAD ARBETSGIVAREN SÖKER OCH MATCHA DET  
ETOS, RÄTT PERSONLIGHET**
- SID 5 LOGOS, BEVISA ATT DU ÄR RÄTT PERSON**
- SID 6 PATOS, BEKRÄFTA DIG SJÄLV OCH ARBETSGIVAREN**
- SID 7 SPELA TEATER  
SLÄNG JANTE I PAPPERSKORGEN**
- SID 8 FRAMGÅNGSFAKTORER FÖR ATT LYCKAS PÅ INTERVJUN/KUNDMÖTET**
- SID 9 KROPPSPRÅK**
- SID 10 BEMÖTANDE ELLER BORTSTÖTANDE INOM 7 SEKUNDER  
PRAKTISKA RÅD**
- SID 17 CV, REFERENSER OCH BRA ARGUMENT**

## JÄMNA UT ODDSEN!

Boken är för dig som vill förstå intervjuprocessen och öka möjligheten att bli erbjuden tjänsten du söker genom att utveckla dina kommunikativa förmågor.

Boken är även för arbetsgivare och rekryterare som vill undvika fällor som kan uppstå i anställningsprocessen. Felbedömningar som kan leda till onödiga och dyrbara personalkostnader vid felrekrytering.

## DET ÄR INTE ARBETSFÖRMÅGAN SOM BEDÖMS UTAN VAD DU SÄGER

Under en anställningsintervju ska arbetsgivaren eller rekryteraren bedöma vilken kandidat som är lämpligast för tjänsten. Det finns en inbyggd problematik i situationen som gör att bedömningen inte alltid blir helt rättvis och objektiv:

## INNAN INTERVJUN

Arbetsgivare/rekryterare har tittat på den sökandes CV och personliga brev och fått en uppfattning om personens kompetens. Den person som "förhöjer" sin kompetens får ett försprång gentemot den som är mer ärlig.

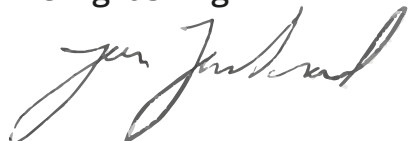
## FÖRSTA INTRYCKET

Redan inom några sekunder har arbetsgivaren bildat en uppfattning om den sökandes personlighet, utifrån den sökandes kroppsspråk. En självsäker person sänder signaler som arbetsgivaren uppfattar som positivt.

## UNDER SAMTALET

Under en intervju kan arbetsgivaren inte se kandidaten "In Action", hur personen arbetar. Istället frågar och lyssnar de på vad kandidaten säger. Den kandidat som kan uttrycka sin kompetens, förmågor och erfarenhet med ett tydligt, målade och säljande språk upplevs ofta som mer övertygande.

Trevlig läsning



Jan Kronkvist & Mötesbranschen.se

# FÖRVERKLIGA DINA KARRIÄRDRÖMMAR!

Dygnet runt kommunicerar vi, tom när vi sover. Innebär det att vi inte behöver utveckla vår förmåga att kommunicera? Jo, om vi vill nå våra karriärdrommar.

Våra föräldrar är de som normalt har lärt oss kommunicera. Inte genom det de sa att vi skulle göra, utan genom att vi härmade hur de själva gjorde. De gjorde säkert så gott de kunde och lärde dig bra beteenden men även mindre bra, utan att vara medvetna om det. Spring inte och skäll på dem, utan fundera på vad du vill förbättra.

Kommunikation är den förmåga som värdesätts högst i yrkeslivet idag. Vi måste uttrycka oss väl muntligen samt föra fram idéer och förslag tydligt, engagerat och motiverande. Vi måste påverka och övertyga andra i olika situationer. Vi måste vara lyhörda, förstå andra och påverka dem positivt för att kunna samarbeta mot samma mål.

## VÅGA MISSLYCKAS!

Det är bättre att lägga krut på att trimma argument och framförandeteknik, än att klaga över omständigheter som du inte kan påverka. Testa nya sätt att kommunicera på, misslyckas, och testa igen.

## MED KOMMUNIKATION BYGGER DU RELATIONER

Målet med kommunikation är att skapa goda relationer och nå resultat genom att bygga förtroende, skapa förståelse och påverka människor positivt.

## CHECKLISTA

- ◆ Lyssna aktivt
- ◆ Ha en vänlig attityd
- ◆ Visa intresse för andra
- ◆ Var inkännande
- ◆ Var närvarande
- ◆ Fråga och försök förstå
- ◆ Skapa dialog och delaktighet





# MODERN RETORIK

Modern definition av retorik är: "All planerad kommunikation där någon vill något". Målet med retorik är att uppnå vårt syfte när vi kommunicerar och påverka målgruppen till beslut eller handling.

## CHECKLISTA

- ◆ Analysera situationen
- ◆ Målgruppsanpassa innehållet
- ◆ Formulera budskap och syfte
- ◆ Ha ett tydligt upplägg
- ◆ Använd rätt språk
- ◆ Ha engagerande kroppsspråk
- ◆ Ha relevanta argument
- ◆ Framför övertygande



## TRE KOMMUNIKATIVA TIPS VID INTERVJU/KUNDMÖTE

- 1.** Andra minns normalt bara ca 3 % av det du berättar. Välj ut det som är mest intressant för arbetsgivaren att veta om dig och träna på att presentera det på ett tydligt och engagerat sätt.
- 2.** Du hinner säga ca 75-200 ord/minut. Den som lyssnar hinner tänka 10 gånger så många tankar - 700-2000 ord/min. Less is More! Berätta lite i taget och pausa regelbundet så intervjuaren hinner fundera på det du nyss sa, sedan kan du fortsätta.
- 3.** Om vi pratar mycket och inte engagerar åhörarna orkar de bara behålla koncentrationen i högst 7 minuter. Varva korta berättelser på 1-3 minuter, med frågor och saker som du vill diskutera om jobbet för att engagera arbetsgivaren.

# ANALYSERA VAD ARBETSGIVAREN SÖKER OCH MATCHA DET

Precis som en god semla innehåller tre ingredienser för att bli perfekt: Vetebröd, grädde och mandelmassa, måste vi använda våra tre verktyg etos – att behaga, logos – att bevisa och patos – att beröra för att arbetsgivaren ska tycka vi är en perfekt kandidat.

## ETOS – RÄTT PERSONLIGHET

Etos innebär att du försöker övertyga att du har "rätt" karaktär och personliga egenskaper för tjänsten och företaget.

Om du blivit kallad har du säkert redan övertygat med din CV, att du har rätt kompetens för den sökta tjänsten. Under själva intervjun vill arbetsgivaren ha svar på framförallt följande frågor.

### 1. HAR DU PERSONLIGA EGENSKAPER SOM VI SÖKER?

Vilka är dina styrkor respektive svagheter  
Vad kan du tillföra med din personlighet  
Vilka av dina egenskaper passar för tjänsten  
Har du "rätt" personlighet för tjänsten

### 2. HUR PASSAR DU IN I VÅR ORGANISATION/TEAM?

Hur kommer du att påverka kollegor och kunder  
Vilka personliga erfarenheter har du  
Hur kommer det att vara att arbeta med dig  
Vilka ledarerfarenheter har du  
Är du "rätt" person för vårt företag



**JU TYDLIGARE DU KÄNNER TILL DERAS KRAVPROFIL,  
DESTO STÖRRE MÖJLIGHET HAR DU ATT MOTSVARA DERAS  
FÖRVÄNTNINGAR OCH "SÄLJA" IN DIG SJÄLV.**

I Grekland där retoriken uppstod sa man att det viktigaste med Etos bevisning var "att behaga" åhörarna. Man kunde här också anspela på att ha "rätt" bakgrund. Detta kan man idag översätta med att arbetsgivaren ska tycka att man:

- ♦ Är trevlig att umgås med
- ♦ Kan uppföra sig
- ♦ Är en övertygande person
- ♦ Har "rätt" personlighet för den sökta tjänsten
- ♦ Har god självkänedom om sina styrkor och svagheter
- ♦ Har ett gott och sunt självförtroende
- ♦ Har förmåga att inge förtroende och väcker sympati



## FRÅGA DIG SJÄLV: HUR VILL JAG ATT DE SKA UPPFATTA MIG?

### LOGOS - RÄTT PERSON

Använd logiska resonemang och argument

Du söker en tjänst/uppdrag för att du tror att du kan klara av de arbetsuppgifter som krävs. Ditt påstående blir då: "Jag kan nog klara av detta arbete". Men detta kanske inte räcker för att du ska kunna övertyga att du är rätt person. Konkurrensen om den sökta rollen är kanske så tuff att det krävs starkare bevis för att "förtjäna" tjänsten. Ditt påstående måste då vara: "Jag är rätt person för jobbet!"





## PATOS - BEKRÄFTA DIG SJÄLV OCH ARBETSGIVAREN

Du behöver också väcka känslor, dina egna såväl som arbetsgivarens. Alla med erfarenhet från försäljning vet att det inte räcker med torr logik för att sälja.

Vi människor är inte logiska varelser. De flesta beslut vi tar, gör vi genom att vi får en känsla för det som erbjuds. "Honom ska vi ha" från filmen Ferdinand är talande. Det är som när vi träffar en person första gången, då bildar vi snabbt en uppfattning genom den magkänsla vi får för personen, det vi kallar personkemi. Vi behöver entusiasmera, engagera och påverka arbetsgivarens känslor positivt.

Ett av de bästa sätten att väcka känslor är att "smitta" med din egen känsla. Forskare inom kommunikation har kommit fram till att när människor möts, påverkas de av den andres känslor inom några sekunder. Därför är det viktigt att du själv har "rätt" attityd och känsla när du träffar arbetsgivaren.



**HA EN POSITIV INSTÄLLNING TILL INTERVJUN,  
ARBETSGIVAREN OCH FÖRETAGET.  
ATT STÄLLA FRÅGOR ÄR ETT SÄTT ATT VISA INTRESSE.**

**INSTÄLLNINGEN TILL DIG SJÄLV ÄR VIKTIG. DU MÅSTE TRO PÅ DIG SJÄLV. DETTA INNEBÄR ATT DU HAR ETT SUNT SJÄLVFÖRTROENDE OCH ARBETSGIVAREN KÄNNER TILLIT TILL DIG OCH DIN FÖRMÅGA. DET "BEHAGAR" ARBETSGIVAREN ATT FÖRSTÅ ATT DU ÄR TRYGG MED TJÄNSTEN OCH VERKLIGEN VILL ARBETA FÖR DEM.**

## **SPELA TEATER?**

En del personer jag träffat säger: "Jag är som jag är, jag vill inte spela teater". Du ska inte spela teater, men du ska medvetet lyfta fram dina bästa sidor under intervjun, då har du en större chans att visa dina bästa sidor.

Ta reda på dina svagheter och styrkor. Träna på att beskriva dina svagheter som en styrka. "Jag vet att jag kan vara envis, men det gör också att jag får jobbet gjort" Det är inte teater, det är smart!

## **SLÄNG JANTE I PAPPERSKORGEN!**

Några vanliga misstag när man söker en tjänst är att man inte "säljer" in sig själv. Antingen för att man tycker att det är så självklart att man ska ha jobbet. Att man inte är van att sälja in sig själv eller tycker det är fult att framhäva sig själv. Jante hindrar oss från att sticka ut. Var säker på att någon annan kommer att berätta om sina bedrifter, inte för att skryta, utan för det krävs för att övertyga arbetsgivaren.



**TIPS: OM DU VERKLIGEN VILL HA TJÄNSTEN, GÖR DÅ VAD SOM KRÄVS FÖR ATT FÅ DEN. TRÄNA PÅ DITT FRAMFÖRANDE, VAD DU SKA BERÄTTA, VAD DU SKA SVARA OCH VAD DU SKA FRÅGA.**

# FRAMGÅNGSFAKTORER FÖR ATT LYCKAS PÅ INTERVJUN/KUNDMÖTET

Studier av intervjuer där den sökande lyckats bra och blivit erbjuden jobbet har vissa kännetecken.

## ● SOCIAL KOMPETENS

De som har trevligt och skrattar under intervjun tillsammans med arbetsgivaren får oftare tjänsten.

## ● GEMENSAMT INTRESSE

Om man pratar om annat än jobb t.ex. fotboll eller har något annat gemensamt intresse ökar möjligheten att få tjänsten.

## ● VETA NÄR MAN SKA PRATA OCH NÄR MAN SKA LYSSNA

Sökande som har en förmåga att lyssna och intressera sig för arbetsgivaren och tjänsten.

## ● SÄLJA IN SIG SJÄLV VID RÄTT TILLFÄLLE

De som har en förmåga att först få information och sedan utifrån den välja vad de ska berätta.

## ● RÄTT KROPPSSPRÅK

Sökande som med sitt kroppsspråk och röst kan engagera och förstärka sina budskap och argument.

## ● VÄCKA KÄNSLOR

Förmågan att väcka arbetsgivarens känslor genom att berätta och beskriva i bildform och målande beskrivningar, gå en kurs i Storytelling.



”FRAMGÅNG ÄR ATT GÅ FRÅN ETT MISSLYCKANDE  
TILL NÄSTA MED OFÖRMINSKAD ENTUSIASM”

WINSTON CHURCHILL



# KROPPSPRÅK

Kroppens språk har inga ord men fungerar som en ljussignal. Med gester, hållning, röst, tonläge och ansiktsuttryck sänder vi tydliga signaler som visar vad vi tycker och känner. Om någon säger: "Jag är mycket intresserad av tjänsten" med neutral röst, likgiltig blick och slutande axlar kommer deras kroppsspråk på några sekunder att avslöja att de inte menar vad de säger.

Skådespelare har ofta en förmåga att variera sin röst så att de blir intressanta att lyssna på. De varierar också sitt sätt att tala i sina olika roller de spelar. På en intervju ska du gärna tala extra långsamt och tydligt i början eftersom du då är som mest nervös. När du ska berätta något extra viktigt, sänk då gärna tempot och när du vill förmedla en känsla och energi så ökar du. Kroppsspråket och rösten arbetar tillsammans. Kroppsspråket förstärker ditt budskap, rösten din känsla.





# BEMÖTANDE ELLER BORTSTÖTANDE INOM 7 SEKUNDER

Enligt forskare på New York University tar det oss ca sju sekunder att besluta vad vi tycker om personer vi möter. Det första intrycket kan avgöra hur bra kontakten med arbetsgivaren utvecklar sig under mötet.

**Anpassa din attityd till situation** – Kommunikation börjar med dig. Din självkänsla påverkar hur bekväm du känner dig i situationen. Innan du kliver in i ett möte eller ska träffa någon, tänk igenom vad du vill utstråla och vilken uppfattning du vill ge.

## HÄR FÖLJER NÅGRA PRAKTISKA RÅD

### RÄTA PÅ DIG

Om du känner dig osäker kommer ditt kroppsspråk att signalera det till de du möter. Genom god hållning uppfattas du som självsäker och trygg.

### LE

Det finns sju ursprungskänslor, glädje och intresse är två av de mest positiva om vi vill göra ett gott intryck. Genom ett leende bekräftar du arbetsgivaren.

### TA ÖGONKONTAKT

Ögonen är själen och skälens spegel. Det innebär att när du tittar på oss kan vi se i dina ögon om du är varmhjärtad och menar det du säger.

### HÖJ PÅ ÖGONBRYNEN

Vårt ansiktsuttryck kan arbeta för oss eller mot oss. Om du har buskiga ögonbryn, har en seriös attityd och får en rynka mellan ögonen när du pratar, är risken att du upplevs som allvarlig, ifrågasättande och skrämmande. Testa själv genom att experimentera med olika uttryck framför spegeln.

## SKAKA HAND

Vi tycker om människor som är behagliga. Ett fast och varmt handslag kombinerat med ögon som ler skickar ut signaler om vänskap och ett självförtroende. Ett bra handslag skapar samma förtroende som ett samtal på 3 timmar visar forskningen.

## LUTA DIG FRAMÅT

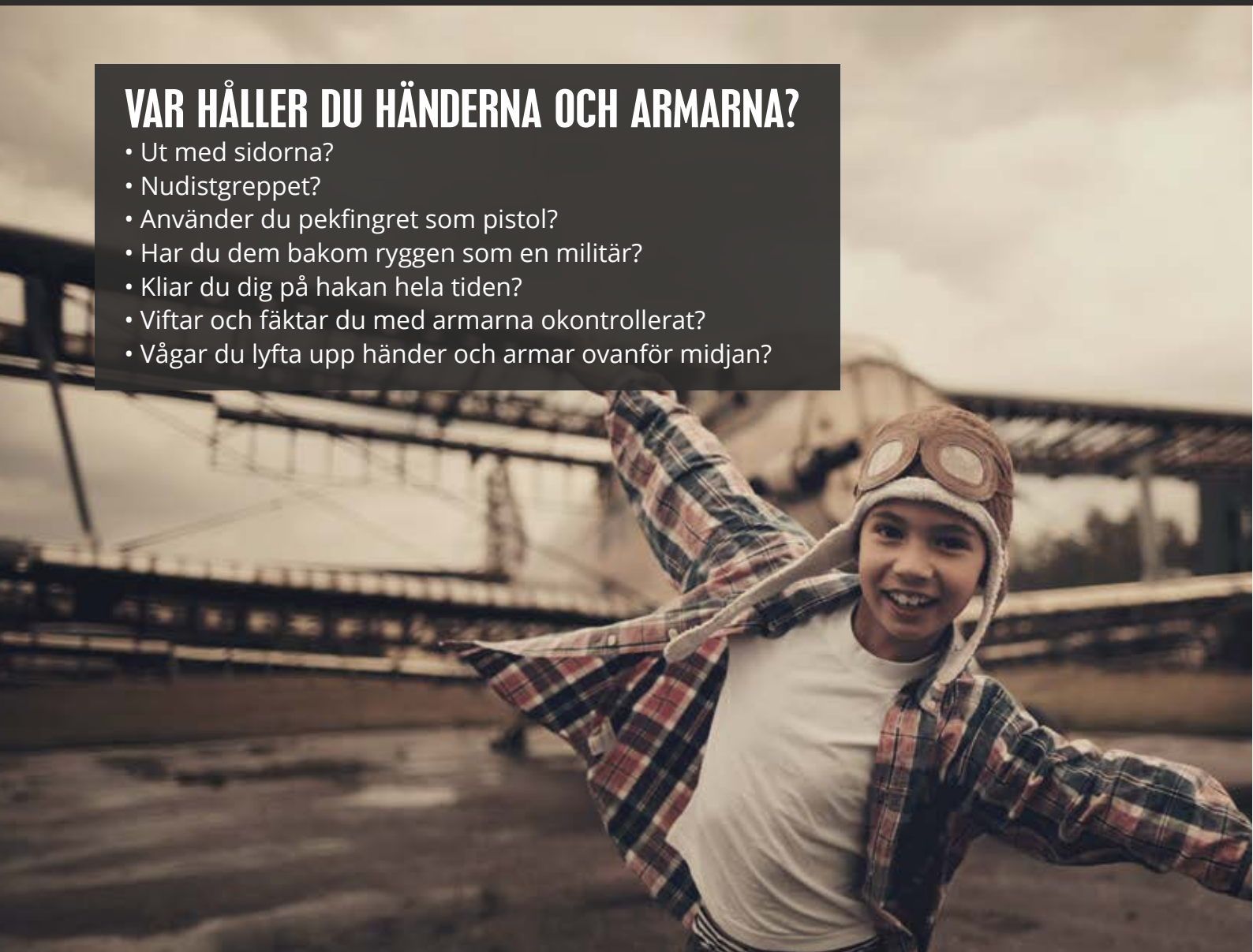
Människor som lutar sig framåt upplever vi är genuint intresserade av oss och det vi säger. Att försiktigt luta sig framåt visar att du är engagerad och intresserad. Glöm inte visa respekt för den andra personens personliga utrymme, luta dig inte för nära, eller inkräkta på den andres personliga revir.

## HÄNDER OCH ARMAR

Visst är händerna och armarna viktiga. Utan dem vore allt vi säger som stympat och förlamat. Detta språk är det de flesta människor har gemensamt.

### VAR HÅLLER DU HÄNDERNA OCH ARMARNA?

- Ut med sidorna?
- Nudistgreppet?
- Använder du pekfingret som pistol?
- Har du dem bakom ryggen som en militär?
- Kliar du dig på hakan hela tiden?
- Viftar och fåktar du med armarna okontrollerat?
- Vågar du lyfta upp händer och armar ovanför midjan?



## GESTER

Gester visar på engagemang och understryker ditt budskap. Det är lätt att falla i klassiska fällor som man inte tänker på t ex att skramla med nycklar i fickorna eller låsa armarna i kors över bröstet. Det är viktigt att bli medveten om och öva på att använda armarna så det ser ledigt och engagerat ut.



1. ANVÄND MÅLANDE GESTER SOM VISUALISERAR DITT BUDSKAP
2. ANVÄND TYDLIGA GESTER
3. ANVÄND GESTER FÖR ATT VISA PLATSER OCH SITUATIONER

## ANSIKTET OCH MIMIKEN

Enligt en vetenskaplig studie visar det sig att mimiken är emotionellt smittsam. Du fungerar som en spegel. Vi har 10 000 muskler i ansiktet och med dem visas våra grundläggande känslor. Ett leende ansikte uppfattar vi som en bekräftelse och sprider en positiv atmosfär. I ansiktet är ögonen viktigast. Ögonen är själens spegel, och skälens, eftersom våra ögon visar vad vi känner och tycker!

## TALETS UNDERTEXT

Engagera arbetsgivaren och bli trovärdig i det du säger. Undertexten, alltså det du "säger" med ditt kroppsspråk kommer till starkast uttryck i hållning, ögon och röst. Under en intervju förväntas du berätta om dig själv och det du kan bidra med. Ofta sitter ni ner, ibland kanske arbetsgivaren vill att du går fram och presenterar dig stående. Vissa företag vill se hur den sökande reagerar om de får en kommunikativ uppgift på plats. Förbered dig mentalt på att allt kan hända. Om du behåller en positiv inställning kommer ditt kroppsspråk och din röst att förmedla styrka och självförtroende. Du imponerar på arbetsgivaren!

## HUR GÖR DU SJÄLV NÄR DU TALAR?

- ◆ Tittar du ut genom fönstret?
- ◆ Favoriserar du någon/några?
- ◆ Tränger du in i någon annans revir?
- ◆ Ser du alla? Även de som sitter på sidorna?
- ◆ Var tittar du? Tittar du personen rakt i ögonen eller tittar du över huvudet?

## KOM IHÅG ATT ALLA VILL BLI SEDDA!



1. SKAPA ÖGONKONTAKT
2. SE ENGAGERAD UT
3. LE NÄR DET PASSAR





## POSITIONERING

Skapa närvaro och energi med lyssnarna genom att inta och använda rummet på rätt sätt. Om du blir ombedd att presentera stående så är det bättre att stå fritt. Alltså vid sidan av eller framför talarstolen, bordet eller katedern.



1. NÄR DU INLEDER POSITIONERA DIG I MITTEN
2. BYT POSITION UNDER FRAMFÖRANDET SÅ DU SKAPAR NÄRVARO MED ALLA LYSSNARE
3. NÄR DU AVSLUTAR: POSITIONERA DIG I MITTEN

## KROPPSHÅLLNING

Genom kroppshållningen förmedlar du din relation med de andra och din status. Att uppfattas som en högstatusperson (någon som tror på sig själv) är ofta positivt eftersom det förmedlar självförtroende, så länge du inte uppfattas som att du är förmer än de andra. Söker du kontakt med arbetsgivaren? Utstrålar du självförtroende?



1. HA EN ÖPPEN OCH RAK KROPPSHÅLLNING
2. ANVÄND LÅNGSAMMA OCH TYDLIGA RÖRELSER
3. VARIERA KROPPSHÅLLNINGEN

## KLÄDER

Som du klär dig blir du uppfattad. Kläderna kan inverka på om du blir accepterad av arbetsgivarna. 2011 var jag anlitad av ett läkemedelsföretag för att hjälpa till med rekryteringen och in i rummet kom en medelålders kvinna med rosa väska, rosa jacka och en rosa rosett. Hade hon sökt en kreativ tjänst hade jag inte reagerat, men hon skulle ha kundkontakt med myndighetspersoner och då stämde inte hennes klädprofil. För att inge förtroende, anpassa din klädsel efter målgrupp.

**DET ÄR ALLTID RÄTT ATT VARA VÄLKLÄDD!**

### FRÅGA DIG SJÄLV

- Är det bekvämt att ha de kläder du har?
- Är de passande i sammanhanget?
- Är det kvinnor, män eller blandat?
- Hur är färgen?
- Hur är stilen?
- Vad krävs det för stil i sammanhanget?



# CV, REFERENSER OCH BRA ARGUMENT

Med hjälp av logiska argument övertygar du arbetsgivaren att du är rätt person.

## DETTA GÖR DU MED HJÄLP AV

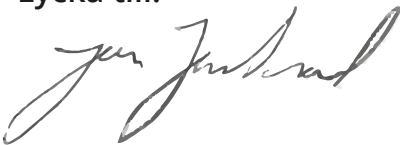
- Referenser, som kan berätta hur kompetent och trevlig du är.
- Din CV, som beskriver de tjänster du haft, vad du gjort, vilka resultat du uppnått.
- Ett personligt brev där du beskriver dina egenskaper, erfarenheter och intressen.
- Svara på frågor om din kompetens och personlighet under intervjun.
- Fundera på vilka frågor som kan komma under intervjun.
- Beskriv exempel på tidigare lyckade tjänster som du haft. Vad lyckades du med?
- Jämför de sökta arbetsuppgifterna med liknande som du tidigare utfört väl.
- Lägg fram fakta på vad du lyckats med tidigare.
- Ge en personlig reflektion till varför du tycker att du passar för tjänsten.
- Vad "vinner" företaget på att anställa dig, vilka behov kan du tillgodose?

## NÅGRA SISTA RÅD

Det är inte alltid så lätt att beskriva sig själv, men det är viktigt. Även om du har goda referenser och gedigen erfarenhet på papper, måste du vinna förtroende och tydligt och målande berätta om din kompetens på intervjun.

När du är på intervjun, var närvarande och var dig själv. Har du förberett dig ordentligt kommer du att göra intryck på arbetsgivaren och agera på ett trovärdigt och övertygande sätt under intervjun.

Lycka till!

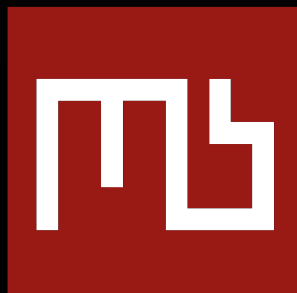


**Jan Kronkvist**

Kronkvist Kommunikation AB

jan@kronkvist.se

www.kronkvist.se



## VILL DU VETA MER OM MÖTESBRANSCHEN.SE

Vi fokuserar på ledarskap, personlig utveckling, event och professionella möten. Med örat mot marknaden bevakar vi trender inom dessa fält och publicerar nyheter, artiklar, reportage och tips för bättre företagande.

De senaste åren har det skett stora förändringar inom mötesteknik. Allt fler väljer en holistisk utgångspunkt för såväl möten som företagsorganisation, med bättre resultat som följd. Att stå inför ett paradigmskifte där nya tekniska möjligheter öppnar dörrarna för alternativa mötesformer är en utmaning för både ledning och personal.

Via [www.mötesbranschen.se](http://www.mötesbranschen.se) finner du inspirerande artiklar och uppslag som bidrar till kreativa lösningar, infallsvinklar, innovativ företagskultur och bättre möten!

**VÄLKOMMEN**

**[WWW.MÖTESBRANSCHEN.SE](http://WWW.MÖTESBRANSCHEN.SE)**