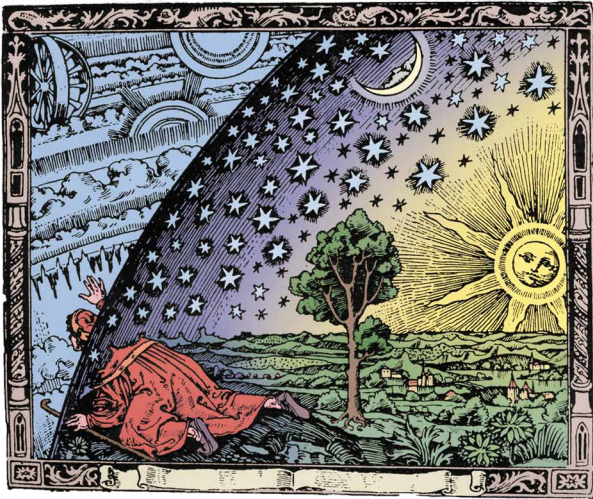


Seminare und Vorträge

WWW.MPPO.DE

Die Erde ist keine Scheibe. Diese Erkenntnis veränderte die Welt. Aber es dauerte einige Zeit, bis die Menschen bereit waren, das neue Weltbild zu akzeptieren.



Genau hier setzt MPPO an. Mit der Motivanalyse ist es möglich, die Dinge von einer anderen Seite zu beleuchten – durch eine andere „Brille“ zu betrachten. Durch die Visualisierung von Kommunikations- und Leistungsprofilen können Sie Ihr Verhalten entwickeln und erweitern.

Die Erde ist keine Scheibe

Viele große Entdeckerpersönlichkeiten veränderten die Welt durch ihren Zweifel an alten Gefügen, den Glauben an neue Erkenntnisse und das Vertrauen in die eigene Wahrnehmung.

MPPO steht für motivorientierte Persönlichkeits- und Prozessoptimierung und bedeutet konkret, dass die Handlungsantriebe, die jeder Mensch hat, von uns analysiert und grafisch erfasst werden. Dadurch entsteht ein Profil mit 15 relevanten Motiven, das auf einen Blick Aufschluss über die Intensität der Motive eines Menschen gibt.

MPPO bindet die Erkenntnisse über die persönlichen Motive in Prozesse ein, vom Impuls des Marktes bis hin zur Umsetzung in den einzelnen Arbeitsbereichen im Unternehmen und bei Ihren Mitarbeitern.



*Qualitätssicherung:
Wir arbeiten auf Wunsch mit dem
Controlling zusammen und entwickeln
Kennzahlen, um Veränderungen in den
eingeleiteten Prozessen und Bereichen
nach Zielvorgabe erkennbar zu machen.*

Unsere Ziele

Steigern des *Wohlbefindens* und der *Produktivität* aller beteiligten Personen.

Erkennen wozu Menschen unter *Berücksichtigung* ihrer *Fachkompetenzen* und *Leistungsmotive* fähig sind und *Umsetzung dieser Erkenntnisse* in Abläufen und Prozessen.

Prozesse und Abläufe unter Einbindung der Mitarbeiter so *optimieren*, dass die gewünschten *Ziele effektiv* erreicht werden.

Unser Auftrag

MPPO hat es sich zur Aufgabe gemacht, die Privatsphäre des Einzelnen zu wahren und sich in der Analyse stärker auf den speziellen Bedarf der wirtschaftlichen Belange einzustellen.

Das Ergebnis ist eine Kommunikations- und Leistungsreflexion der Mitarbeiter in drei Tendenzfeldern: Leistungstendenzen, Sozialtendenzen und Persönlichkeitstendenzen. Diese arbeitsbezogene Reflexion bietet die Grundlage der motivorientierten Persönlichkeits- und Prozessoptimierung – MPPO.

Die positiven Rückmeldungen, die wir bislang erhalten haben, beweisen die hohe Mitarbeiterakzeptanz unserer Vorgehensweise. Durch ausnahmslos positive Wortwahl in den Analyseprozessen, unterstreichen wir eine absolut wertfreie Kommunikations- und Leistungsreflexion der Mitarbeiter. Es gibt keine guten oder schlechten Tendenzen, denn alles was Menschen tun, tun sie aus positiver Absicht. Durch die Akzeptanz der Methode gelingt es uns, die Prozesse und Abläufe mit der Einbindung der Mitarbeiter weiterzuentwickeln und gegebenenfalls zu verbessern.

Sind Sie bereit für

...Leistung mit Leichtigkeit?

Vorträge – das Highlight Ihrer Veranstaltung!

Impulse setzen, die die Menschen bewegen. Wie schafft man Leistung mit Leichtigkeit? Was treibt uns an? Wie können wir endlich ohne Anstrengung kommunizieren?

Ein Vortrag über MPPO gibt immer Denkanstöße. Egal, ob für Mitarbeiter, Verbände oder Geschäftspartner – ein MPPO-Vortrag passt zu jedem Anlass und spricht jeden an, denn jeder kann sich in den zahlreichen Beispielen wiederfinden.

Fragen Sie uns nach einem Schwerpunktthema, das Sie interessiert.



Facts:

- *Wissenschaftliche Grundlagen* aus der Motivationsforschung nach Prof. Dr. Steven Reiss.
- *Praktische Umsetzung* der Erkenntnisse für Industrie und Mittelstand.
- *Persönliche Handlungsmotive* der Menschen an die *Anforderungen der Wirtschaft anpassen*.

MEMBER OF
GSA
German Speakers Association
Germany Austria Switzerland


GSF
Global Speakers Federation
Advancing the Professional Speaking Community Worldwide

MPPPO
Leistung mit Leichtigkeit

Vorträge mit Dietmar Baum:

*Dietmar Baum
Geschäftsführer,
Trainer und Coach*



Leistung mit Leichtigkeit

Schon in der Vergangenheit wussten Unternehmen Menschen zu schätzen, die ihr Hobby zum Beruf gemacht haben, denn die Arbeit fiel ihnen leicht und der Erfolg war vorprogrammiert. Wer liebt, was er tut, geht nie wieder arbeiten! Doch lässt sich diese These auch auf ein gesamtes Unternehmen anwenden?

Ja, sagt die intrinsische Motivationsforschung und bietet in diesem Vortrag Anregungen, Informationen und praktische Beispiele, wie sich Unternehmen mit den Erkenntnissen des Zusammenspiels von intrinsischer und extrinsischer Motivation entwickelt haben.

Der Vortrag bietet Einblicke, mit welchen Tools man Talente, Potenziale und jobspezifische Eigenschaften erkennen und fördern kann. Das Wissen um die Rahmenbedingungen und das Schaffen von Anreizen erfahren Sie in diesem Vortrag.

Zielgruppe:

*Inhaber und Geschäftsführer,
HR-Mitarbeiter bis zur Familienmanagerin*

Everybody is a seller!

Vertrieb ist die wichtigste tragende Säule eines heutigen Unternehmens. Aus der Situation der reinen Bedarfserfüllung, sind die meisten Märkte herausgewachsen.

Doch wer verkauft etwas? Wer kann wie am besten verkaufen? Ist wirklich jeder Mitarbeiter ein Vertriebler? Woran erkenne ich dies und wie setze ich den Mitarbeiter am besten ein?

Die Forschung im Bereich der intrinsischen Motivation zeigt aufschlussreiche Erkenntnisse, um so ein ganzes Unternehmen, intern wie extern, vertriebsorientiert zu gestalten. Um die richtigen Hebel in Kraft zu setzen, für z.B. eine nachhaltige Motivation im Team oder gar in der Führungsebene, bietet dieser Vortrag genügend Stoff, Ihren Vertrieb revolutionär erfolgreicher zu machen.

Zielgruppe:

*Führungskräfte, Mitarbeiter im Einkauf,
Verkauf und Verwaltung*

MPPO Seminare:

Kauf mich!

Sowohl die Face-to-Face-Kommunikation, als auch das Empfehlungsmarketing sind heutzutage die effizientesten Vertriebsmaßnahmen.

In der Zeit der Entpersonifizierung im Vertrieb, wird die Psychologie in Marketing und Werbung immer wichtiger. Das Wissen der intrinsischen Motivation bietet optimale Hilfestellung beim Finden des USP, beim Einschätzen von Zielgruppen, Kommunikationskanälen, Design und Informationsgestaltung.

Anhand von aktuellen Beispielen zeigt der Vortrag auf, was Menschen antreibt und schließlich zu Kaufimpulsen führt.

*Zielgruppe:
Marketing, Werbeagenturen,
Marktforschung und Entwicklung*

In Gruppentrainings können wir Menschen im Entwicklungsprozess praxisbezogen trainieren. Ein ständiges Feedback zeigt den Teilnehmern, wie sie ihre Motivationsprofile für sich und die Gruppe einsetzen. Im Training fungieren erfahrene Moderatoren als „Dolmetscher der Motive“. Sie schaffen es mit individuellen, motivbezogenen Ansprachen auch „schwierige Charaktere“ zu erreichen.

Preis-/Leistungsgarantie

Wir sind von unserem Produkt und den Ergebnissen so überzeugt, dass Sie Ihr Geld für den Workshop zurück bekommen, wenn die Aussagen, die wir darin erarbeiten nicht auf die Zustimmung der Mitarbeiter treffen.

Seminarqualität

Unser Qualitätsbewertungsbogen wird Ihnen im Vorfeld ausgehändigt. Die Geld-zurück-Garantie greift bei einer Bewertungspunktzahl durch alle teilnehmenden Mitarbeiter von weniger als 70%!

Der MPPO Teamworkshop



Teamentwicklung

Nicht jeder kann mit jedem. Manche Teams arbeiten Hand in Hand, andere verstehen sich nicht. Die Folgen für das Unternehmen sind bei Letzterem fatal: Zeit, Ressourcen und Energie wird verschwendet, oft scheint die Situation ausweglos.

MPPO kann helfen, Teams so zu entwickeln, dass sie produktiver werden, indem man sich selbst und den Anderen verstehen lernt. MPPO ist ein optimales Tool, um Teams neu zusammzusetzen und Aufgaben bestmöglich zu verteilen.

- Stress und Konflikte minimieren
- Kommunikation optimieren
- Teams auf einen Blick zusammenstellen
- Leistungspotentiale erkennen
- Rahmenbedingungen am Arbeitsplatz optimieren
- Teammeetings produktiver machen

Zielgruppe:

Teams, Teamleiter, Führungskräfte, Abteilungen

Nutzen:

Teamleistung steigern, Prozesse beschleunigen, Konflikte beseitigen

1. Tag:

- 45-minütiger Vortrag zur Einführung in das Thema
- Erkenntnisse aus der Wissenschaft
- Selbsteinschätzungsprofil:
Alle Teilnehmer erstellen Ihr persönliches Motivprofil auf Basis der intrinsischen Motivationsforschung
- „Wer glaubt etwas verstanden zu haben?“:
Meine persönlichen Stärken und Schwächen

2. Tag:

- „Von Werten und Bewerten“
- Team oder Gruppe
- Teamauswertung mit Stärken- / Schwächenanalyse
- Fremd- und Eigenwahrnehmung
- Irrtümer und Chancen erkennen: Lösungsansätze für Störfelder
- Wer sind wir, was erwarten wir und was wird von uns erwartet
- Definition von Handlungsrelevanzen mithilfe der erarbeiteten Erkenntnisse

Jeder Teilnehmer erhält das Basis-Handbuch Fremd- und Eigenwahrnehmung, das Selbsteinschätzungsprofil und das Teamprofil.

Vertrieb kommt von innen!



Vertrieb

Für Verkäufer ist es wichtig, die Bedürfnisse des Kunden genau zu kennen und zu wissen, aus welchen Motiven heraus er entscheidet. Dieses Wissen kann man lernen und Verhandlungsgeschick lässt sich trainieren. Mit einer optimalen Akquise und einem funktionierenden Innendienst steht dem erfolgreichen Vertrieb nichts mehr im Wege.

- Umsatz steigern
- Schwierige Verhandlungssituationen meistern
- Preise durchsetzen
- Vertriebsimpulse durchs Unternehmen leiten
- Live-Training am Arbeitsplatz
- Reklamationen als Chance erkennen

Zielgruppe:

Vertriebsleiter, Führungskräfte, Vertriebsabteilungen

Nutzen:

Ressourcen optimal nutzen, Leistung steigern, Kunden gezielt ansprechen, Verkaufsargumente verbessern, authentisch verkaufen

1. Tag:

- Wahrnehmen der unterschiedlichen Persönlichkeiten des Vertriebs
- Wertschätzung
- Eigen- und Fremdwahrnehmung
- Emotionen und Glaubenssätze
- Die Rollen des Akquisiteurs und des Betreuers
- Entwicklung von Soll-Profilen
- Abweichungen des eigenen Profils bewerten

2. Tag:

- Bedeutung der Lebensmotive für den Vertriebsprozess
- Herangehensweise von Akquisiteur und Betreuer
- Persönliche Prägungen, stellenabhängige Erfordernisse
- Kommunikations- und Handlungsplattform
- Rollenspiele
- Verknüpfungen der Erkenntnisse mit dem Team und anderen Abteilungen
- Motivorientierte Vertriebsführung

Jeder Teilnehmer erhält das Basis-Handbuch Fremd- und Eigenwahrnehmung, das Selbsteinschätzungsprofil und das Teamprofil.

Führen heißt freiwilliges Folgen



Führungsentwicklung

Wer weiß, aus welchem Antrieb heraus Menschen handeln, kann Leistungspotenziale bei Mitarbeitern erkennen und Arbeitskräfte effizient einsetzen. Eine zielgerichtete Kommunikation und klare Worte sind außerdem die Voraussetzung für erfolgreiche Verhandlungen – intern wie extern. Durch eine Visualisierung Ihres Leistungsprofils werden Ihnen eigene Ressourcen bewusst: Antriebskräfte können nun zielgerichtet eingesetzt werden und Leistungsdruck und Stress werden nebenbei minimiert.

- Ressourcen bei Mitarbeitern erkennen und effizient einsetzen
- Eigene Kräfte sinnvoll einteilen, Stress minimieren
- Effizient mit Banken, Lieferanten und strategischen Partnern verhandeln
- Neuste Erkenntnisse aus der Psychologie mit bewährten Methoden vereinen

Zielgruppe:

Angehende Führungskräfte

Nutzen:

Ressourcen optimal nutzen, Leistung steigern, Führungsstil entwickeln, Mitarbeiter optimal führen

1. Tag:

- Grundlagen der intrinsischen Motivation
- Wie kann man Leistung mit Leichtigkeit erreichen
- Wie ist mein Führungsverhalten, mein Führungsstil
- Wertschätzung durch Eigen- und Fremdwahrnehmung

2. Tag:

Auf- und Ausbau der Führungskompetenz mit dem Schwerpunkt „individualisierte Mitarbeiterführung“

- Erarbeiten persönlicher Kommunikations- und Handlungsplattformen.
Schwerpunkte:
 - Loben und Kritisieren
 - Perfektion, Ziel- und Zweckorientierung
 - Wettkampf
 - Veränderung
- Motivorientierte Aufgabenverteilung
- Rollenspiel

Jeder Teilnehmer erhält das Basis-Handbuch Fremd- und Eigenwahrnehmung, das Selbsteinschätzungsprofil und das Teamprofil.

Konflikte & Verhandlungen



Kommunikationsmoderation

Konflikte entstehen meist durch unklare Kommunikation. Was für den Einen ein scharfer Ton ist, das bemerkt der Andere gar nicht. Die Art, wie wir kommunizieren und empfinden, hängt von unseren Motiven ab. Wer verstehen lernt, wie seine Worte ankommen, wird zukünftig konfliktfrei kommunizieren können. Durch MPPO ist es möglich, wertfrei Konflikte zu entspannen und unparteiische Lösungen zu finden, da nicht der Inhalt des Konflikts thematisiert wird, sondern das Verständnisproblem bei unterschiedlichen Handlungsantrieben.

- Erfolgreich verhandeln, strategisch argumentieren.
- Gezielt verstanden werden.
- Informationen schnell bewerten und richtig reagieren.
- Konflikte zukünftig selbst entspannen.
- Wissen, warum Mitarbeiter nicht tun, was man sagt.

Zielgruppe:

Führungskräfte, Mitarbeiter und Privatpersonen mit Verhandlungsaufgaben

Nutzen:

Konfliktgespräche gekonnt moderieren und zielgerichtet verhandeln.

1. Tag:

- Konflikte und Hindernisse wertfrei erkennen und lösen
- Beweggründe erkennen, Missverständnisse aufklären
- Warum verstehe ich den anderen nicht
- Wie nehme ich mich wahr und wie werde ich von anderen wahrgenommen
- Kommunikationsansätze, Handlungsansätze und Rahmenbedingungen

2. Tag:

- Bei Verhandlungen können Sie mehr erreichen, wenn Sie die Motive Ihres Gegenübers richtig einschätzen und auch Ihre eigenen Motive besser reflektieren
- Vorbereitung erfolgreicher Verhandlungen
- Auf den Verhandlungspartner einstellen: Wer sitzt mir gegenüber
- Planen der Gesprächsstrategie – Was will ich erreichen
- Verhandlungstechniken

Jeder Teilnehmer erhält das Basis-Handbuch Fremd- und Eigenwahrnehmung, das Selbsteinschätzungsprofil und das Teamprofil.



Leistung mit Leichtigkeit

MPPO GmbH • Leistung mit Leichtigkeit

Das Experten-Netzwerk für motivierte Mitarbeiter!
Herscheider Landstraße 89 • D-58515 Lüdenscheid
Elbchausee 43 • D-22765 Hamburg

Tel: 02351 6790-111

Fax: 02351 6790-112

info@mppo.de

www.mppo.de

WWW.MPPO.DE

PARTNER:

MEMBER OF
GSA
Golfman Operators Association
Germany Austria Switzerland



 Südwestfalen

MAURICE  LACROIX
Manufacture HauteGarde Suisse

 LAUTE + PARTNER

 BUSINESS
CLUB
HAMBURG

Reiss Profile
■■■■■■ who you are

**REGIO
MANAGER**

 BVMW
Bundesverband
mittlerländische Wirtschaft
www.bvmw.de

www.mmh.ag



 **WIW**
Wirtschaft in Westfalen