

Motive erkennen – Persönlichkeit entwickeln

Mit der Kraft der Motive sich und andere besser motivieren
und führen

Unsere inneren Motive sind individuell wie unser Fingerabdruck und bestimmen unser Denken, Wahrnehmen und Verhalten.

Lernen Sie, wie Sie MIT statt GEGEN Ihre „inneren Überzeugungen“ arbeiten, kommunizieren oder führen. Nutzen Sie Ihre Grundmotive als Instrument für Ihr Selbstmanagement und die effektive Kommunikation als Teammitglied oder Führungskraft mit Ihren Kollegen.



Was Sie in diesem Seminar erreichen

Was motiviert mich, meine Kollegen und Mitarbeiter? Wie lässt sich Engagement steigern und Potential nutzbar machen? Welche Konsequenzen ergeben sich aus unterschiedlichen Motivstrukturen für die eigene Wahrnehmung und das eigene Verhalten? Ein innovatives, wissenschaftlich fundiertes Instrument aus der Motivationsforschung liefert dazu überraschende Einsichten. Lernen Sie sich und andere besser kennen und erzielen Sie mehr Effizienz und geringere Reibungsverluste. Sie erhalten in diesem Seminar einen umfassenden Überblick zum Modell der Grundmotive sowie viele Ideen und Anregungen für Ihren beruflichen Alltag.

Zielgruppe

- **Alle, die Ihr eigenes Potential besser ausschöpfen wollen**
- **Fach- und Führungskräfte, die besser führen und kommunizieren wollen**
- **Team- und Abteilungsleiter, die Konflikte schneller lösen wollen**

Inhalte

- **Woher kommt Motivation und Verhalten?**
 - Wer ist für Motivation verantwortlich?
 - Was Maslow nicht berücksichtigt hat
 - Vom Können, Wollen, Dürfen und Müssen
 - Was treibt Menschen an?
 - Mitarbeiter oder GEGENarbeiter?
 - Kann ich meine Mitarbeiter motivieren und wenn ja – wie?
- **Von der Schwierigkeit, sich und andere zu ändern**
 - Wie entsteht Persönlichkeit?
 - Wer entscheidet wie ich mich verhalte?
 - Wie stabil ist Persönlichkeit? Aktuelles Know-how aus der Hirnforschung
- **Meine Motive und ich**
(Hinweis: Sie füllen im Vorfeld des Seminars Ihren persönlichen Fragebogen aus. Die Auswertung der Antworten ergibt die Grundlage für diesen Teil des Seminars).
 - Was treibt mich an? (Arbeit mit der eigenen Motivstruktur)
 - Persönliche Energiebilanz
 - Zwei Herzen schlagen in Ihrer Brust? Wie Sie widersprüchliches Verhalten verstehen – und auflösen

- Effektives Selbstmanagement mit den eigenen Motiven
- Störenfried oder Verbündeter? Opfer oder Begünstigter? – Und welche Rolle nehmen Ihre Motive ein?
- **Andere verstehen**
 - Auf einem Auge blind! Wie Motive unsere Wahrnehmung beeinflussen
 - Motive von Mitarbeitern und Kunden besser ein- und wertschätzen
 - Motivgerecht kommunizieren – wie Sie von Kollegen, Mitarbeitern und Kunden besser verstanden werden können.
 - Individuelle Führung MIT anstatt GEGEN die Motive
- **Motive im Berufsalltag**
 - Verhalten in Stresssituationen verstehen und lenken
 - Kritik: Wann sie sich lohnt – und wann nicht
 - Feedback geben einmal anders – wie Sie nicht standardisiert, sondern individuell Lob und Kritik äußern.
- **Konflikte vermeiden – Konflikte lösen**
 - Wie Konflikte entstehen
 - Unverständnis und Selbstillusion
 - Motivtyrannei erkennen und auflösen
 - Verständnis und Wertschätzung für andere
 - Strategien für den Alltag
- **Motivbalance im Berufs- und Privatleben**
 - Was macht Sie zufrieden und erfolgreich?
 - Arbeit mit der Visionsbox – Ziele finden
 - Wie können Sie Ihre Ziele leichter erreichen?

Methoden

- **Impulsvorträge und Gruppendiskussion**
- **Einzel-, Partner- und Gruppenarbeit**
- **Arbeit mit dem eigenen Motivprofil**
- **Praxisbeispiele und Metaphern**

Im Seminar erhalten Sie neben den hochwertigen Teilnehmerunterlagen zusätzlich Ihre persönliche, ca. 30-seitige MotivStrukturAnalyse MSA®. Die Beantwortung des Online-Fragebogens gehört zur Grundlage des Seminars und ist daher Voraussetzung für die Seminar-Teilnahme.

Im Seminarpreis ist ein ca. 30-minütiges telefonisches Auswertungsgespräch/Einzelcoaching mit dem Trainer enthalten.

- **Trainer/Referent**
Stefan Lapenat

- **Dauer**
2 Tage

- **Beginn/Ende**
1. Tag 10:00 bis 18:00 Uhr
2. Tag 09:00 bis 17:00 Uhr

- **Termine/Orte**
 - 04. – 05. Dezember 2008, München, TRYP Hotel München
 - 29. – 30. April 2009, Nürnberg, Holiday Inn Nürnberg City Centre
 - 24. – 25. November 2009, Frankfurt, Novotel Frankfurt City

- **Ihre Investition**
990 € (zzgl. MwSt.)

- **Code P 7**

- **Anmeldung/Informationen**
Internet www.naa.de
Telefon ++49.911.91 97 69-0
Fax ++49.911.91 97 69-20
(Anmeldefax hinten im Katalog)



Tandempreis

Bei gleichzeitiger Buchung mit dem Seminar „Mit Persönlichkeit überzeugen“ investieren Sie nur 2.280 € (zzgl. MwSt.).

Trainer/Referent



S. Lapenat

Anmeldeformular NAA

Kopiervorlage (bitte kopieren, ausfüllen und faxen) oder einfach anmelden unter www.naa.de



Wir freuen uns über Ihre Anmeldung. Für Rückfragen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung unter:
Telefon ++49.911.919769-0 • service@naa.de • www.naa.de

Fax ++49.911.919769-20

Seminar

Ich/wir melde(n) mich/uns an

Einzelseminar

Tandemseminar

Seminartitel

Seminarcode

Termin/Ort

Teilnehmerdaten

Name, Vorname *

Position/Abteilung

Telefon/Fax *

E-Mail *

Firmenname *

Straße *

PLZ/Ort *

Branche

Rechnungsadresse (falls von Teilnehmeradresse abweichend)

Firmenname

Abteilung/interner Verrechnungscode

Straße

PLZ/Ort

Ansprechpartner bei Rückfragen

Name, Vorname *

Position/Abteilung

Telefon/E-Mail

Hotelbuchung

Bitte buchen Sie mir/uns ein Einzelzimmer Doppelzimmer Anreise nach 18 Uhr

Einzelseminar von _____ bis _____

Tandemseminar von _____ bis _____

Ich organisiere mich selbst und benötige KEINE Hotelbuchung durch Sie.

Ja, ich möchte den monatlich erscheinenden NAA-Newsletter abonnieren. E-Mail: _____

Bitte senden Sie mir ein weiteres Katalogexemplar zu

Bitte senden Sie Ihren Katalog auch an:

Name, Vorname

Funktion

E-Mail

Telefon

Firmenname

Straße

PLZ/Ort

▶ Mit meiner Anmeldung akzeptiere ich die AGB's der NAA (Seiten 60 und 61).

Datum

Unterschrift

* verbindliche Angaben

NAA Nürnberg Akademie für Absatzwirtschaft GmbH • Erlenstegenstraße 7 • 90491 Nürnberg

Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGBs)

A. Allgemeine Bedingungen:

§1. Geltung unserer Geschäftsbedingungen

§1.1. Die Geschäftsbedingungen der Nürnberger Akademie für Absatzwirtschaft haben ausschließende Gültigkeit. Ergänzungen und Änderungen der Vertragsbedingungen bedürfen der Schriftform. Abweichende Bedingungen des Vertragspartners erkennen wir nicht an, es sei denn, wir haben der Geltung schriftlich ausdrücklich zugestimmt.

§1.2. Unsere Geschäftsbedingungen gelten auch für alle künftigen Geschäfte mit dem Vertragspartner.

§2. Vertragsschluss

Bestellungen und Anmeldungen durch den Vertragspartner, die über unsere Website zustande kommen, sind bindende Angebote. Die Nürnberger Akademie für Absatzwirtschaft ist berechtigt, das Angebot des Vertragspartners innerhalb von zwei Wochen durch Zusendung einer Auftragsbestätigung per E-Mail, per Post oder per Fax anzunehmen. Mit Zugang der Auftrags- oder Anmeldebestätigung beim Vertragspartner kommt der Vertrag zwischen NAA und dem Vertragspartner zustande.

§3. Schlussbestimmungen

§3.1. Es gilt das Recht der Bundesrepublik Deutschland. Die Regelungen des internationalen UN-Kaufrechtes finden keine Anwendung.

§3.2. Gerichtsstand für alle Verpflichtungen und Streitigkeiten ist - soweit rechtlich zulässig - Nürnberg, Firmensitz der Nürnberger Akademie für Absatzwirtschaft.

Auch wenn die im Klageweg in Anspruch zu nehmende Vertragspartei nach Vertragsabschluss ihren Wohnsitz oder ihren gewöhnlichen Aufenthaltsort aus dem Geltungsbereich der Zivilprozessordnung verlegt oder ihr Wohnsitz oder gewöhnlicher Aufenthalt zum Zeitpunkt der Klageerhebung nicht bekannt ist, ist der Gerichtsstand für alle Streitigkeiten aus dem Vertragsverhältnis Nürnberg.

§3.3. Sollten einzelne Bestimmungen des Vertrages mit dem Vertragspartner einschließlich dieser Allgemeinen Geschäftsbedingungen ganz oder teilweise unwirksam sein oder werden, so wird dadurch die Gültigkeit der übrigen Regelungen nicht berührt. Die ganze oder teilweise unwirksame Regelung soll dann durch eine Regelung ersetzt werden, die der unwirksamen in ihren wirtschaftlichen Konsequenzen möglichst nahe kommt.

B. Seminare und Veranstaltungen:

§1. In den Seminargebühren sind folgende Leistungen enthalten: Praxisnahe und kompetente Referenten, umfangreiche Teilnehmerunterlagen, Teilnehmerzertifikat, Mittagessen, Pausengetränke und ein alkoholfreies Frischgetränk zum Mittagessen.

Nicht im Preis enthalten sind hingegen Übernachtungskosten, Frühstück und Abendessen. Diese müssen direkt mit dem Hotel abgerechnet werden.

§2. Der Rechnungsbetrag wird 14 Tage nach Rechnungsstellung fällig. Sollte die Anmeldung kurzfristig (weniger als 14 Tage vor Beginn) erfolgen, muss in jedem Falle der Rechnungsausgleich vor Antritt des Seminars erfolgt sein.

Die NAA ist berechtigt, den Teilnehmer auszuschließen, wenn sie ihn nach Ablauf der jeweiligen Zahlungsfrist eine Nachfrist zur Zahlung gesetzt und erklärt hat, dass sie dem Teilnehmer nach erfolglosem Ablauf der Nachfrist vom Seminar bzw. Studium ausschließt. Bei Zahlungsverzug werden - der gesetzlichen Regelung entsprechend - 5% Verzugszinsen über dem jeweils aktuellen Basiszinssatz verlangt und berechnet.

§3. Rücktrittsregelung und Vertragsaufhebung bei Seminaren:

Die NAA ist bis spätestens 2 Wochen vor Beginn des vom Teilnehmer gewählten Programms berechtigt, vom Vertrag zurückzutreten, wenn sie die Veranstaltung wegen ungenügender Teilnehmerzahl nicht durchführen

kann. Selbiges gilt bei einer Verhinderung des Veranstaltungsleiters aus wichtigem Grund. Hat der Teilnehmer in diesem Fall Studiengebühren an die NAA gezahlt, werden sie in gezahlter Höhe erstattet. Weitergehende Ansprüche des Teilnehmers sind ausgeschlossen.

Nach der rechtsverbindlichen Anmeldung zu Veranstaltungen oder Seminaren können Stornierungen oder Umbuchungen bis 28 Tage vor Beginn gegen eine Bearbeitungsgebühr von 80 € vorgenommen werden. Bei Stornierungen oder Umbuchungen weniger als 28 Tage vor Veranstaltungsbeginn wird die Seminar- oder Studiengebühr in voller Höhe fällig. Wird ein Ersatzteilnehmer angemeldet, entstehen keine zusätzlichen Kosten.

§4. Geringfügige Änderungen in den Inhalten und der Zeitdauer des Studiums bzw. Seminars bleiben vorbehalten. Sie berechtigen den Teilnehmer nicht zur Vertragskündigung. Sollten Trainer ihre Teilnahme absagen müssen, bemüht sich die NAA um eine Verschiebung der Veranstaltung oder einen geeigneten Ersatzreferenten. Für den Fall, dass wesentliche Studien- oder Seminarinhalte ausfallen, ermäßigt sich die Studiengebühr anteilig. Eine weitergehende Haftung der NAA ist ausgeschlossen.

§5. Urheberrecht

Alle Urheberrechte bleiben vorbehalten, NAA oder berechtigte Dritte behalten sich alle Veröffentlichungs-, Vervielfältigungs-, Bearbeitungs- und Verwertungsrechte an den Inhalten von Veranstaltungen, insbesondere den ausgegebenen Arbeitsunterlagen in schriftlicher, wie auch in digitalisierter Form ausdrücklich vor.

§6. Datenschutz

Personenbezogene Daten werden gespeichert und unter Beachtung der geltenden Datenschutzvorschriften verarbeitet und genutzt. Wir wahren den Grundsatz, personenbezogene Daten nicht zu verkaufen, zu vermieten oder auf andere Weise verfügbar zu machen. Wir versichern, dass Ihre Daten mit Sorgfalt behandelt und nur für Zwecke des mit dem Vertragspartner geschlossenen Vertrages genutzt werden.

Die Nürnberger Akademie versichert, dass weder sie, noch - so weit ihr bekannt ist - einer ihrer Trainer nach den Prinzipien von Ron Hubbard oder scientologischem Gedankengut arbeitet. Dies gilt für die Vergangenheit wie für die Zukunft.