

MASTER TYPO 3[®]

Die neue Dimension in Typologien

SINN UND ZWECK

Typologien zu unterscheiden und dann situativ richtig damit umgehen zu können, ist ein wichtiger Garant für gute Kommunikation und nachhaltigen Erfolg.

Dieses Typologie-Programm richtet sich an alle Menschen und Organisationen, die eine professionelle Personalentwicklung verwirklichen wollen.

Der richtige Einsatz des Tools sorgt für eine gute, flexible Einschätzbarkeit von Menschen. Das Programm kann die wichtigen Motivationen, Blockaden, Antreiber, Einstellungen, Verhalten und die Authentizität offenbaren.

Das Eigenbild wird mit dem eigenen Handeln am Fremdbild gespiegelt. Daran erkennen Sie, warum Sie etwas tun oder auch warum Sie es nicht tun. Innere Widerstände und Stress werden sichtbar. Sie erleben durch dieses Programm eine neue Klarheit in Bezug auf Ihre eigentlichen, echten Ziele.

Dieses Programm ist vielfältig verwendbar und je nach Kontext einsetzbar:

- Personalentwicklung
- Persönlichkeitsentwicklung
- Personalauswahl und Assessmentcenter
- Führungskräfte Entwicklung
- Vertrieb und Verkauf
- Teamentwicklung
- Train the Trainer Ausbildungen
- Coaching und Ausbildungen
- Mediation und Konfliktmanagement
- Kommunikation

Master Typo 3[®] lässt sich hervorragend mit anderen Methoden verbinden.

Unter anderem mit: TA Transaktionsanalyse, NLP Neuro Linguistisches Programmieren, weitere Kommunikationsmodelle, wie Schulz von Thun usw.

ÜBER MASTER TYPO 3®

Das Modell beruht auf dem Prinzip, wie Menschen ihre Identität erlangen.

Der Mensch wird in seine Umwelt geboren und muss darin wachsen. Er durchläuft mit seiner großen Anpassungsfähigkeit die folgenden 6 Prinzipien zur Entwicklung seiner Authentizität.

- Wir brauchen das passende Verhalten, um in unserer Umwelt zu überleben.
- Unsere Fähigkeiten ermöglichen dann unsere Weiterentwicklung.
- Gesellschaftliche Regeln, unsere Erziehung und die daraus entstehenden Glaubenssätze geben uns helfende und blockierende Ausrichtungen im Leben.
- Unsere Werte bilden ab, wofür wir stehen und was uns wirklich wichtig ist.
- Die Menschen und Organisationen, mit denen wir uns umgeben bzw. in denen wir uns aufhalten, geben uns das wichtige Gefühl der Zugehörigkeit und des „Dabei sein dürfen“.
- Dies alles entwickelt kontinuierlich unser Ich und unsere Lebensskripte.

Wir haben in uns Stärken und Schwächen. Das Wichtige ist, dass wir erkennen, dass Schwächen auch Stärken sein können und Stärke in der falschen Situation schnell zu einer Schwäche werden kann. Dieses Programm hilft Ihnen, mit Menschen zielgerecht umgehen zu können.

Wenn wir in unserem Leben neue Ziele erreichen wollen, dann brauchen wir die optimale Ausrichtung unserer Persönlichkeit nach diesen 6 Prinzipien.

Entdecken Sie Ihre echte Persönlichkeit und Authentizität mit Master Typo 3®

EINSETZBARKEIT

Die Methode eignet sich für eine Vielzahl an Möglichkeiten:

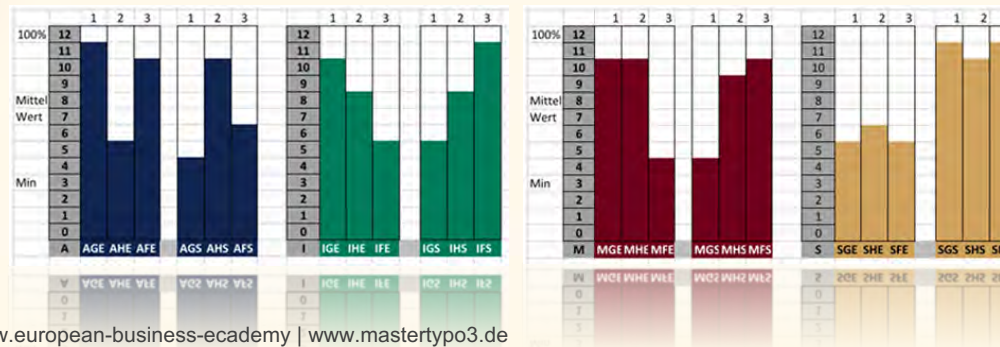
- Mich und andere besser erkennen.
- Andere Menschen bewusster wahrnehmen und typgerecht reagieren, ohne sie in Schubladen zu stecken.
- Störende Einflüsse in einem Team aufdecken.
- Verstärken des Einfühlungsvermögens in Andere.
- Einfluss nehmen auf Entscheidungskriterien von Kunden.
- Verhalten von Menschen auf erweiterter Ebene neu verstehen.

Personalauswahlverfahren werden deutlich optimiert. Die richtige Person auf dem richtigen Arbeitsplatz. Führung, Vertrieb, Teaming, Training, Coaching, Consulting, Kommunikation kommen auf einen höheren Level.

Auszug aus einer Auswertung

- **Hoher Wert** in den Glaubenssätzen, aber niedriger Wert in Umsetzung im Handeln
Mögliche Fragen: Was verhindert die Umsetzung der Denke / des Glaubens? Mit welchem Verhalten / Handeln einer anderen Ausprägung ist diese Person erfolgreich? Welches Verhalten / Handeln erfordert zurzeit die Situation?
Frage: Dürfen Sie das oder dürfen Sie das nicht?
- **Niedriger Wert** in der Denke, aber hoher Wert im Handeln
Mögliche Fragen: Warum tut diese Person so viel in dieser Ausprägung, obwohl es nicht ihrer Denke entspricht? Liegen mögliche Muster vor?
Frage: Müssen Sie oder sollen Sie das?

Die Frage nach dem Don't und Must: Ist das mit negativen Gefühlen verbunden oder ist es aus einer sinnvollen Einsicht?



Beispiel einer Auswertung

INHALTE DER FORTBILDUNG

	Datum	Maßnahme	Ort
Tag 1	Donnerstag	<ol style="list-style-type: none"> 1. Einsatz von modernen Typologie-Methoden 2. Warum Typologien sinnvoll sind 3. Grundlagen von Typologien in Teamentwicklung, Führung, Personalauswahl, Assessmentcenter, Verkauf und Vertrieb, Persönlichkeitsentwicklung 4. Durchführung einer Analyse 5. Auswertung einer Analyse 6. Gesprächsführung der Analyse 7. Maßnahmen und To Do's aus einer Analyse ableiten 8. Übungen 	Goslar/ Bad Hersfeld
Tag 2	Freitag	<ol style="list-style-type: none"> 1. Interventionen, wie man was in welchem Kontext verändert 2. NLP-Sichtweise 3. TA Transaktionsanalyse 4. Systemische Analyse 5. Verhaltensflexibilität innerhalb der Typologien 6. Übungen 	
Tag 3	Samstag	<ol style="list-style-type: none"> 1. Wie bediene ich die Master Typo 3®-Software 2. Wie lege ich Interviews und Gruppen an 3. Wie verarbeite ich die Auswertungen 4. Wie buche ich im System 5. Übungen 6. Ausblick 7. Verabschiedung 	

INHALTE DER FORTBILDUNG

■ Einsatz von modernen Typologie-Methoden

Es gibt viele Typologie-Programme. Aber was macht den Unterschied aus, der den Unterschied macht? Wir schauen uns die verschiedenen Typologie-Modelle an. Dadurch bekommen Sie einen umfassenden Überblick. Das ermöglicht Ihnen, verschiedene Modelle zu verknüpfen und gewinnbringend für Ihre Kunden einzusetzen.

■ Warum Typologien sinnvoll sind

Wir brauchen zum Überleben und zum erfolgreichen Handeln Strukturen, um Situationen und Menschen besser einschätzen zu können. Dadurch bekommen wir Sicherheit. Nichts macht mehr Angst, als wenn man nicht weiß, wie sich sein Gegenüber verhalten wird. Situationen und Menschen einschätzen zu können, gehörte schon immer zu den Top-Tools in der Kommunikation.

■ Grundlagen von Typologien in Teamentwicklung, Führung, Personalauswahl, Assessment Center, Verkauf und Vertrieb, Persönlichkeitsentwicklung

Typologien steuern die Verständigung in jeder Kommunikation. Sie gehören zu den Grundlagen, damit Sie mit den unterschiedlichen Charakteren umgehen können.

Das Problem ist oft die richtige Haltung Andersdenkender zu verstehen und zu steuern. Lernen Sie bei uns diesen Feinschliff in der Kommunikation!

■ Durchführung einer Analyse / Die besonderen Fragetechniken und Listing-Programme

Eine Analyse muss man lesen und verstehen können. Sie ist anfangs wie eine Fremdsprache, die es zu erlernen gilt. Beherrschen Sie die Sprache, besitzen Sie einen großen Wettbewerbsvorteil.

Das Erkennen von Mustern in der Sprache soll und muss über die richtige Technik der Fragestellung vertieft und verifiziert werden.

■ Auswertung einer Analyse

Jede Analyse hat ihr besonderes Profil. In den kleinen Details verbergen sich oft entscheidende Erkenntnisse. Master Typo 3[®] bietet dazu eine breite Anknüpfung an vorhandene Systeme. Besonders der Hintergrund der Transaktionsanalyse, der Antreiber und der Glaubenssätze aus dem NLP bilden die Basis für weitere Erkenntnisse.

■ Gesprächsführung nach der Analyse

Die Gesprächsführung nach der Auswertung ist ein wichtiger Baustein. Sie dient der Überprüfung und Klarstellung. Hier werden Widersprüche deutlich herausgearbeitet. Besonders wichtig dabei ist, aus welchem Bedürfnis und welchen Motiven heraus die Verhaltensmuster der Persönlichkeit entstanden sind und wie man bei limitierenden Mustern mit den richtigen Methoden intervenieren kann.

INHALTE DER FORTBILDUNG

Maßnahmen und To Do's aus einer Analyse ableiten

Viele Typologie-Programme bieten nur die Analyse in ihrem kleinen Rahmen der Zertifizierung an. Das Entscheidende jedoch ist: „Was ist die Lösung?“ Hier zeigen wir auf, welche To Do's Sie aus der Analyse ableiten können.

Übungen

Wissen ist Macht, hast Du gedacht! Können ist Macht und wird nur über üben, üben, üben gemacht!

Interventionen, wie man was in welchem Kontext verändert

Probleme erkennen und Lösungen generieren ist das A und O. Welche Methodenkompetenz haben Sie schon? Verknüpfen Sie ihr bisheriges Wissen mit Master Typo 3® und erlangen Sie Methodenkompetenz auf höchstem Niveau.

Die Analyse und der Einsatz von NLP

NLP ist mittlerweile, bei richtigem Einsatz, eine der wichtigsten Methoden für Interventionen geworden. Es fängt da an, wo die Transaktionsanalyse aufhört.

Gerade die Ergänzung von Transaktionsanalyse und NLP in Verbindung mit Master Typo 3® ergibt einen ganzheitlichen, nutzbringenden und lösungsorientierten Ansatz.

TA Transaktionsanalyse

Die Transaktionsanalyse ist als ein wichtiges Instrument zu sehen, um die grundsätzlichen Eigenschaften des menschlichen Verhaltens zu verstehen. Master Typo 3® verbindet alles zu einem erweiterten Ganzen.

Systemische Analyse

Dass man so ist wie man ist, hat immer mit der eigenen Herkunft und der Umwelt zu tun. Deshalb ist es wichtig zu schauen, aus welchem System man kommt und in welches System man geht.

Verhaltensflexibilität innerhalb der Typologien

Die hohe Kunst ist es, zu bleiben wer man ist und gleichzeitig die Verhaltensflexibilität zu bekommen, um mit anderen „Typen“ professionell umgehen zu können.

Bedienung der Online-Plattform

Die Funktionalität der Master Typo 3®-Software:

- Interviews anlegen und zuordnen
- Auswertungen verarbeiten
- Kauf und Abrechnung der Fragebögen

INVESTITION

Die Seminargebühr beträgt:

(MwSt. Befreiung – keine 19% Mehrkosten)

- | | |
|--|------------|
| ■ Ohne Vorausbildung bei der EUROPEAN Business-Ecademy | 1.200,-- € |
| ■ Mit Vorausbildung bei der European Business-Ecademy | 990,-- € |

Steuerrückerstattung möglich, da absetzbar

Hinzu kommt die Möglichkeit der **staatlichen Förderung**.

Rufen Sie uns an, gemeinsam klären wir Ihre Fördermöglichkeiten.

Die Hotelkosten sind nicht in der Seminargebühr enthalten.

NEHMEN SIE KONTAKT MIT UNS AUF!

Leiter der EUROPEAN Business-Ecademy



1. per Telefon EUROPEAN Business-Ecademy

Christian Hanisch
05321 – 6858 244 (0170 – 22 33 081)
Tanja Geppert, Office
05321 – 6858 244

2. oder per E-Mail an

info@EUROPEAN-Business-Ecademy.de

Prof. (UCN) Dr. C. Hanisch

MBT® Master of Business Training
MBC® Master of Business Coaching
Doktor der Psychologie
Dipl.-Ingenieur

Ihr Trainer



1. per Telefon

Jörn Pistorius
05321 – 6858 244 (0176 – 21560907)

2. oder per E-Mail an

pistorius@european-business-ecademy.de

Jörn Pistorius

MBT® Master of Business Training
MBC® Master of Business Coaching
Diplom.-Kaufmann

Probieren Sie uns einfach aus
und schauen Sie in unsere laufenden Ausbildungen ★★★★★

