

- Weshalb bieten Sie keine Motivations-Seminare an?

Wenn Sie für sich und/oder Ihre MA ein Motivations-Seminar wünschen, interessiert uns primär weshalb Sie und/oder Ihre MA demotiviert sind! Mit einem Motivations-Seminar können Sie bestenfalls die temporäre Motivation finden. Mit den **MR. MIKE Management-Conceptions** Seminars wird gezielt die Selbstmotivation nachhaltig gefördert. Ein folgendes und oft auch immer wiederkehrendes Motivations-Seminar ist somit hinfällig.

- Ich würde gerne das Führungs-Seminar besuchen, habe aber Angst vor Pferden. Wie lösen Sie das?

Angst und Respekt ist nicht dasselbe. Angst ist ein völlig natürlicher Schutz vor dem Erfahrenen und/oder Unbekannten, Respekt ist der Umgang mit dem Unbekannten. Aus Erfahrung wissen wir, dass gerade dieses „Angst“-Verhalten im Seminar praktisch und einfach in ein positives Respektverhalten wechselt. Diese Erkenntnis ist bei der Führung von Mitarbeitern sehr wertvoll. Zudem werden die Teilnehmer einzeln und mit einer erfahrenen Begleitperson betreut. Die Pferde sind langjährig bekannt und sich den Umgang im Seminar gewohnt. Es macht offensichtlich beiden Seiten Spass!

- Weshalb bieten Sie keine Burnout-Seminare an?

Wir orientieren uns am Positiven! Wir bieten explizit ein „**PRÄVENTION**“-Burnout-Seminar (PBS) an. Dieses richtet sich an alle Personen die einem Folgeburnout (kommt leider oft vor!) oder generell einem ersten Burnout ausweichen wollen. Da ein Burnout immer auch sofort das soziale Umfeld direkt und indirekt gewichtig trifft, sind aus diesem Grunde natürlich auch die „indirekt“ Betroffenen dazu eingeladen. Das PBS ist absichtlich unkonventionell, einfach und praxisbezogen aufgebaut und wird von einem „Betroffenen“ geführt. Wir wissen wovon wir reden!

- Gelten Ihre Leistungen nur für Firmen?

Obwohl Firmeninhaber und Personen mit Kosten- und Führungsverantwortung direkt angesprochen werden (Unternehmer, Behörden, Dienstleister, Schulen etc.) sind die Dienstleistungen der **MR. MIKE Management-Conceptions** selbstverständlich auch für Privatpersonen zugänglich.

- Wie und wo unterscheiden Sie sich?

Aus der Praxis, für die Praxis! Wir sind primär praxisbezogen und legen grossen Wert auf das einfache Verstehen der Zusammenhänge und auf die sofortige Umsetzung. Wenn Sie grosse Theorien, viele Diagramme und Zahlen aus diversen Datenbanken wünschen, wenn möglich noch spezielle Literatur zu lesen brauchen, dann sind wir nicht die Richtigen. Das können andere wirklich besser. Wenn Sie aber Seminare und Inhalte suchen die individuell anwendbar, praxisbezogen, sofort umsetzbar und einfach sind, dann sind Sie bei uns genau richtig.



- Alles spricht heute von „Neuromarketing“, weshalb Sie nicht?

Mit dem Begriff „Neuromarketing“ ist kurz und bündig die „Kaufs- und Verkaufsm Manipulation“ gemeint, gestützt auf ein mehr oder weniger kompetentes Wissen vom Limb. System. Wir sprechen bewusst nicht von Neuromarketing. Wir sprechen von der Neuropsychologie, denn bei uns steht der Mensch und sein Befinden, gerade auch im Marketing-Bereich, im Mittelpunkt und dies beinhaltet weit mehr als nur das „Neuromarketing“.

- Was verstehen Sie unter „Neuro-Management“?

Für uns bedeutet die Anwendung des Neuro-Managements, dass wir die neuesten Erkenntnisse der Neurowissenschaft, der Psychologie und der Soziologie direkt im „Führungs-Management“ umsetzen. Einige Stichworte dazu: Effizienz-, Potential-, Selbstmotivations-Förderung. Dies wird bei uns einerseits in direkter Anwendung im Weiterbildungsbereich mit den **MR.MIKE Management-Conceptions Management-Seminars** und andererseits im direkten Ausführungsbereich mit dem **MR.MIKE Management-Conceptions Monitoring** und **MR.MIKE Management-Conceptions Mentoring** umgesetzt.

- Was verstehen Sie unter „Marketing-Evolution“?

Unter Marketing-Evolution verstehen wir die objektive und praktische Umsetzung der bisherigen Marketingerkenntnisse ergänzt mit dem Wissen des NEURO-Managements. Es ergeben sich daraus einfache, oft auch unkonventionelle, aber effiziente Möglichkeiten das Marketing individuell zu ergänzen. Es wird nicht immer der „Mainstream“, das Aufwendigste, das Teuerste oder das Grösste nachhaltig in Erinnerung bleiben. Denken Sie z.B. einfach an die Zitrone und die Orange und sie wissen sofort welche gelb ist. So verstehen wir die Marketing-Evolution!

