

NeulandMAGAZIN

Nr. 18 • Winter 2001



»» Praxis

Das Gute liegt so nah.

Ein Moderationsworkshop der Migros Luzern

Seite 3

»» NEULand

Herbstneuheiten rund
um Flip-Charts

Seite 5

»» Game Corner

Der gordische Knoten.
Ein Vertrauensspiel.

Seite 7

Poster

»» Neuland Seminar
Poster zum Sammeln

Seite 8

Aktion

»» EuroPins®

Seite 14

Neuland®

3 > Praxis

Das Gute liegt so nah.
Ein Moderationsworkshop der
Genossenschaft Migros Luzern.

5 > NEULand

FlipChart-Papier-Tasche
FlipChart-Organisationsstreifen
FlipChart-Papier-Lochverstärker

6 > Gast

Mehr Erfolg dank professionellem
Auftritt.

7 > Game Corner

Der gordische Knoten.

8 > Neuland Seminar Poster

10 > Seminare

Die Motivation ist um mindestens
400% gestiegen. Ein Feedback.

11 > NeulandSeminare 2001/2002

12 > Spielen, Spielen, Spielen...

Ein Seminar mit Axel Rachow, dem
Autor von Ludos und Co.

13 > Hotels mit Seminarräumen

14 > Aktion

EuroPins® mit bis zu 20% Rabatt

> Fundgrube

15 > Bestellschein

> Zum Umschlag:

Lernt der Mensch hauptsächlich über das Visuelle? Die Studien des Neurowissenschaftlers Professor Giacomo Rizzolatti kommen zu diesem Schluss. Schon lange hatte der Wissenschaftler festgestellt, dass im Hirn genau lokalisierbare Nervenzellen (Neuronen) aktiv werden, wenn wir gezielte Handlungen ausführen. Zu seiner Verblüffung stellte er bei Messungen der Gehirnströme bei Affen fest, dass die *genau gleichen* Neuronen aktiv werden, wenn seine Versuchstiere einer Handlung *bloss zuschauen*. Psychologen und Neurowissenschaftler gingen bis dahin davon aus, dass im Gehirn völlig andere Bereiche für Wahrnehmung und Motorik zuständig sind. Professor Rizzolatti nennt seine Entdeckung «Spiegelneuronen».

Warum ist Lachen ansteckend? Wie lernen wir Tennis spielen? Der Professor aus Parma glaubt, mit Spiegelneuronen lassen sich viele Phänomene erklären. Am Beispiel Tennis erklärt er es so: «Wir beobachten unseren Lehrer und spielen dann selbst. Aber was dabei auf muskulärer Ebene im Körper passiert, bleibt uns als Betrachter verborgen. Offenbar können wir solche Bewegungsabläufe nur erlernen, weil Wahrnehmung und Motorik eng verknüpft sind.»

Im menschlichen Gehirn wurden Spiegelneuronen vor allem im Sprachzentrum nachgewiesen. Eine Theorie besagt, dass diese Nervenzellen die Entstehung der Sprache aus einer ursprünglichen Gebärdensprache erst möglich gemacht haben.

Über die Schwierigkeit, den Augenblick zu geniessen.

Liebe Leserin,
lieber Leser

» Kaum ist Frau schwanger, wünscht man sich, dass das Kind schon da wäre. Ist das Baby dann endlich auf der Welt, kann man es kaum erwarten, bis es ein bisschen grösser wird. Und wenn es dann endlich grösser ist, erinnert man sich voller Wehmut an die Zeit, als es noch klein und niedlich war...

Nicht nur schwangere Frauen träumen von anderen Umständen: Kürzlich hörte ich, wie ein junger Mann im Alter von 20 Jahren seiner jüngeren Schwester empfahl, die Kantonsschule in vollen Zügen zu geniessen: «Es wird nie mehr im Leben so schön sein wie zu dieser Zeit», schwärmte er. «Erst jetzt, wo ich so viel um die Ohren habe, begreife ich, wie herrlich die Schulzeit ist.» Am gleichen Tag erzählte mir ein 65jähriger Mann, wie schwer es ihm falle, nicht mehr jeden Tag zur Arbeit gehen zu können. Dabei hatte er sich fast 40 Jahre lang auf die Pensionierung gefreut. Mir geht es nicht anders. Gerade heute habe ich mir wieder einmal vorgestellt, wie viel einfacher doch so manches wäre, wenn unsere Tochter ein kleines bisschen älter wäre.

In der Theorie ist alles ganz einfach: Wenn ich mit einem Zustand nicht zufrieden bin, habe ich zwei Möglichkeiten: Entweder ändere ich ihn – sofern ich kann. Oder ich akzeptiere ihn. Ich weiss: Das ist leichter geschrieben als getan. Trotzdem – oder gerade deshalb – habe ich mir heute wieder einmal ganz fest vorgenommen, jeden Augenblick bewusst zu geniessen. Und unabhängig von den Umständen jeden Tag das zu tun, worauf ich Lust habe. Dazu gehört auch, dass ich mich jetzt endgültig zu einem Seminar anmelde, das schon lange auf meiner Wunschliste steht. Obwohl die Umstände nächstes Jahr doch so viel besser wären. Da bin ich mir ganz sicher... <<

Bis zum nächsten NeulandMAGAZIN.

Herzlich

Conny Wetter-Schwegler
conny.wetter@neuland.ch



«Hans Dampf im Schneckloch...»

Impressum

Herausgeber:
Neuland AG, 6342 Baar
Erscheint: 3 x jährlich
Einzelausgabe: Fr. 8.–
Jahresabonnement: Fr. 20.–

Mitteilungsblatt für
Pinwand-Moderatoren,
Ausbildungsverantwortliche,
SeminarleiterInnen in Hotels,
Einkäufer, Projektleiter,
Gruppenleiter, Dozenten
und Lehrer.

Das Gute liegt so nah.

In einer Zeit, in der die ganze Welt von Globalisierung spricht, geht die Migros Luzern einen komplett anderen Weg: Sie zeichnet sämtliche Produkte aus der Region mit dem Versprechen «Aus der Region. Für die Region.» aus. Und bevorzugt wo immer möglich lokale Produzentinnen und Produzenten. Bei der Umsetzung dieses beispiellosen Erfolgsprogramms kam dem Moderationsworkshop eine zentrale Rolle zu.

» Die Konsumentinnen und Konsumenten sind verunsichert: Kaum ein Tag vergeht ohne Horrornachrichten über BSE, Maul- und Klauenseuche und genmanipulierte Nahrungsmittel. Während die übrige Branche den allgemeinen Weg der Globalisierung und Zentralisierung geht, wählt die Migros Luzern einen komplett anderen Weg: Sie setzt konsequent auf Produkte aus der Region.

Verbindliches Versprechen

Das Label «Aus der Region. Für die Region.» ist allerdings weit mehr als bloss eine Herkunftsbezeichnung. Es ist auch ein Versprechen, lokalen Produzenten den Vorzug zu geben. So wurde zum Beispiel das Konzentrat für die Erdbeerjoghurts bisher in Spanien hergestellt. Dank der Abnahmegarantie des Programms «Aus der Region. Für die Region.» kam eine innovative Unternehmerin auf die Idee, das Konzentrat in der Region herzustellen. Auf diese Art und Weise stieg die Anzahl der Produkte «Aus der Region. Für die Region.» innert kürzester Zeit von 600 auf mehr als 1000 an. Und täglich werden es mehr.

Gewaltiger Aufwand



Durch die kurzen Transportwege sind regionale Produkte maximal frisch. Dafür ist der logistische Aufwand gewaltig: Statt ein Lieferant mit grossen Mengen müssen viele kleine Lieferanten mit kleinen Mengen betreut werden. Ein Beispiel unter vielen ist Berufsfischer Karl Frank. Er fährt jeden Morgen um 4.00 Uhr auf den Vierwaldstättersee, um seine Netze einzuholen. Bereits um 10.00 Uhr bringt er seine fangfrischen Albelifilets in den Migros Länderpark, von wo aus sie in sämtliche Filialen der Migros Luzern verteilt werden. Seine Lieferung findet in einer Box Platz, die kaum grösser als eine Schuhschachtel ist. Diese Kleinstmenge muss genauso wie alle anderen Lieferungen erfasst, zugeteilt und ins Verteilprogramm aufgenommen werden.



Ein Beispiel unter vielen: Fischer Karl Frank und «seine» Zeitungs-Anzeige.

Vielseitige Werbekampagne

«Aus der Region. Für die Region.» wurde mit einer breit angelegten Werbekampagne lanciert. Im Zentrum der Werbemittel stehen die Produzentinnen und Produzenten, die mit ihrem Namen für qualitativ hoch stehende Produkte garantieren. Neben Inseraten, TV-Spots und LKW-Beschriftungen haben viele kleinere Massnahmen zum Erfolg beigetragen. Zum Beispiel Einkaufstaschen, Kaffeeahndeckeli und Kalender. Und auf den Luzerner Hausberg Pilatus fährt seit neustem gar ein Triebwagen im «Aus der Region. Für die Region.»-Look. Ein weiterer, wichtiger Erfolgsfaktor war die persönliche Präsenz der Produzentinnen und Produzenten in den verschiedenen Filialen.



Fortsetzung nächste Seite >>>



«Wie können wir gemeinsam noch erfolgreicher sein?» Zur partnerschaftlichen Zusammenarbeit zwischen der Migros und den Produzenten hat die Moderationsmethode viel beigetragen.

Wichtiger Workshop

Vom Programm «Aus der Region. Für die Region.» sind drei verschiedene Personengruppen betroffen: Die Produzentinnen und Produzenten, die Einkäuferinnen und Einkäufer und die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter an der Front. Diese Personen haben die unterschiedlichsten Hintergrundinformationen und Bedürfnisse.

Aus diesem Grund lud der Leiter Marketing Kommunikation nach einem Jahr zu einem Moderations-Workshop ins Hotel Schweizerhof nach Luzern ein. Ziel des Workshops: «Wie können wir gemeinsam noch erfolgreicher sein?». Es war das allererste Mal, dass sich diese drei Personengruppen gemeinsam getroffen haben.

Sämtliche Teilnehmer konnten ihre Wünsche und Bedürfnisse für eine noch erfolgreichere Zusammenarbeit einbringen. Unter der ebenso sicheren wie diskreten Moderation von Michael Tosch wurden die einzelnen Punkte immer weiter verdichtet und letztlich in einer verbindlichen Pendenzenliste zusammengefasst.

Viele Teilnehmerinnen und Teilnehmer waren zum ersten Mal bei einer Moderation dabei. Auch wenn mit 30 Personen definitiv eine obere Grenze erreicht wurde, fiel das Feedback durchwegs positiv aus. Am Abend waren sich alle einig: In Zukunft ziehen wir alle am gleichen Strick. <<

» Das aktuelle Interview



Sämi Weber ist freischaffender Texter und verantwortlich für die kreative Umsetzung der Kampagne «Aus der Region. Für die Region.». www.weber-und-weber.com.

Neuland Magazin: Weshalb haben Sie sich für einen Neuland Moderationsworkshop stark gemacht?

Sämi Weber: «Aus der Region. Für die Region.» wurde im November 1999 von Jörg Brun, Leiter Marketing Beschaffung, ins Leben gerufen und von der Kommunikationsabteilung in Rekordzeit umgesetzt: Nach 15 Monaten kannten bereits 89% der Zentralschweizer Bevölkerung das Signet und das Versprechen dahinter. Damit ist «Aus der Region. Für die Region.» das bekannteste Food Label der Zentralschweiz. Das horrende Tempo hatte allerdings auch zur Folge, dass wir die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter an der Front sowie in der Beschaffung zu wenig informieren und integrieren konnten. Nach der erfolgreichen Startphase war es dringend notwendig, einen Marschhalt einzulegen und gewisse Dinge neu aufzugleisen. Es nützt nichts, ständig neue Ideen und Massnahmen zu entwickeln, wenn sie nicht oder nur ungenügend mitgetragen werden.

NM: Ist Ihnen das gelungen?

SW: Und wie! Mit dem Workshop haben wir einen Rahmen geschaffen, in dem sämtliche Teilnehmerinnen und Teilnehmer ihre Wünsche und Bedürfnisse offen auf den Tisch legen konnten. Damit haben wir schon sehr viel erreicht. Zudem ist es uns gelungen, an diesem Tag das gegenseitige Verständnis markant zu verbessern.

NM: Wie haben Sie den Workshop persönlich erlebt?

SW: Ich bin mich gewöhnt, hochgradig effizient und konzentriert zu arbeiten. Ich musste mich zuerst einmal an die grossen Pausen und an das lange Mittagessen gewöhnen. Die Pausen, das Mittagessen und der Apéro waren für den Erfolg dieser Veranstaltung allerdings auch sehr wichtig: Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer haben diskutiert und philosophiert und sind sich sehr viel näher gekommen. Das wäre ohne genügend Arbeitspausen nicht passiert.

NM: Wie sind Sie mit der kreativen Ausbeute zufrieden?

SW: Wir haben einige wertvolle Inputs erhalten. Weitaus wichtiger war für uns jedoch der Umstand, dass wir an diesem Tag das gegenseitige Verständnis fördern konnten. Heute ist das Programm «Aus der Region. Für die Region.» weitaus breiter abgestützt und deshalb noch erfolgreicher.

sam@weber-und-weber.com.

Alles neu macht der Herbst.

Der neue Neuland Katalog 2001/2 ist da. Und mit ihm eine ganze Reihe neuer, praktischer Produkte, die das Moderieren noch einfacher und noch lustvoller machen.

FlipChart-Papier-Tasche

» Ab sofort gehören Eselsohren der Vergangenheit an. Denn jetzt gibt es die neue, praktische FlipChart-Tasche von Neuland. Damit lassen sich sowohl einzelne, vorbereitete FlipChart-Blätter wie ganze FlipChart-Blöcke transportieren.

Die beidseitig ausgesteifte Tasche ist mit einem hochwertigen Textilbezug versehen. Und das aufgenähte Sichtfenster hat die Grösse einer Moderationskarte: Einfach eine rechteckige Karte mit Ihrem Namen oder dem Thema des Seminars beschriften und einschieben.



» Einführungsangebot:

Bestellen Sie die praktische FlipChart-Papier-Tasche bis 31. Dezember 2001 und wir schenken Ihnen einen Original Neuland Flip-Chart-Block TwinChart im Wert von Fr. 17.80.

Art. 8200.330 Fr. 218.–

+ **Gratisgeschenk** bis 31. Dezember 2001

1 Original Neuland Flip-Chart-Block TwinChart
im Wert von Fr. 17.80

Flip-Chart-Organisationsstreifen

» Endlich gibt es eine durchdachte Lösung, um vorbereitete Charts eindeutig zu kennzeichnen: Diese selbstklebenden und vorgelochten Streifen werden einfach auf das obere Ende des FlipChart-Papieres geklebt.

Die sechs verschiedenen Farben ermöglichen Ihnen, die Blätter verschiedenen Themen zuzuordnen und zusätzlich individuell zu beschriften. Zusätzlich sorgt die Kartonkaschierung für eine willkommene Verstärkung der Charts.



Set: 6 Farben à 5 Stück.

Art. 8102.101 Fr. 40.20

FlipChart-Papier-Lochverstärker



» Kleine Ringe, grosse Wirkung. Für eine willkommene Verstärkung einzelner FlipChart-Blätter sorgen auch die ebenso beliebten wie praktischen FlipChart-Papier-Lochverstärker.

5 Bogen à 30 Stück.

Art. 8102.100 Fr. 13.00

Was heisst schon professionell?

Professionalität ist ein grosses Wort. In einer Zeit, in welcher der Wettbewerb immer härter und die Dienstleistungen immer austauschbarer werden, lohnt es sich ganz besonders, ein bisschen über diesen Begriff nachzudenken.



Die Autorin: Simone C. Roethlisberger
 Inhaberin von THE STYLE CONNECTION, Imageberatung
 für erfolgreiche Kundenbeziehungen.
 styleconnection@bluewin.ch Telefon: 01 340 02 72

» Das Wörterbuch der Synonyme besteht darauf: Professionell bedeutet «beruflich, fachkundig». Wer diese Erklärung liest, stellt sich schnell einmal die Frage, ob es sich ein Unternehmen heute tatsächlich noch leisten kann, ausschliesslich fachkundig zu sein. Die Antwort fällt leicht: Mit Sicherheit nicht!

Menschen verkörpern Unternehmen.

Unternehmen stecken viel Geld ins Marketing und in eine schlanke Administration. In den meisten Fällen sind es jedoch noch immer Menschen, die ein Unternehmen verkörpern und somit über den Erfolg eines Unternehmens entscheiden. Denn noch mehr als Preis und Produkt entscheiden «weiche Faktoren» wie Sympathie, Ausstrahlung und Kompetenz, ob und bei wem wir ein Produkt oder eine Dienstleistung kaufen. Aus diesem Grund kommt der Professionalität der Mitarbeiter eine entscheidende Rolle zu.

Das professionelle Outfit

Ein geschäftsmässiges Outfit muss weder besonders trendy noch besonders originell sein. Es soll zur Funktion und zum Anlass passen und niemals im Vordergrund stehen. Zudem müssen Kleidung, Schuhe und Accessoires gepflegt sein, in Schnitt und Grösse passen und dem Gesprächspartner Seriosität und Kompetenz vermitteln. Oder würden Sie einem Anlageberater bedenkenlos Ihr Geld anvertrauen, wenn er sie in einem Hawaiihemd begrüssen würde? Wohl kaum. Vermutlich hätten Sie eher das Gefühl, dass er sich schon bald mit Ihrem Geld auf eine ferne Insel absetzt.

Die äussere Hülle allein reicht nicht

Zu einem professionellen Auftritt gehört nicht nur die äussere Hülle eines Menschen. Genauso wichtig ist die Fähigkeit, auf einen Gesprächspartner eingehen und die nonverbalen Zeichen erkennen zu können. Wer zudem die gültigen Benimmregeln kennt und diese situationsgerecht einsetzt, hat das Geheimnis des perfekten Auftritts geknackt.

» Die sechs entscheidenden Stylingtipps:

» 1. Passen Sie die Kleidung Ihrer Persönlichkeit an.

Die Kleidung muss in Schnitt, Farbe und Material zu Ihrer Persönlichkeit und zu Ihrem Körperbau passen. Das heisst: Keine zu langen oder zu kurzen Ärmel, Hosen und Krawatten, keine zu breiten Schultern und keine zu schweren Materialien. Am allerwichtigsten ist jedoch, dass Sie sich wohl fühlen. Wenn Sie sich eingeengt fühlen, werden Sie mit Sicherheit zu keiner harmonischen Ausstrahlung kommen.

» 2. Deuten Sie Körperformen nur sanft an.

Der Schnitt Ihrer Kleidung soll Ihre Figur unterstreichen. Ganz enge Teile wirken nur bei sehr jungen und sehr schlanken Menschen. Oder in Modemagazinen. Wählen Sie Kleidungsstücke, die Ihre Körperform lediglich sanft andeuten und nicht knalleng betonen.

» 3. Setzen Sie auf die Natur

Obwohl zur Zeit Kunstfasern den Modemarkt erobern, sollten Sie wo immer möglich Naturfasern wie Baumwolle, Wolle, Seide und Leinen bevorzugen. In diesen Stoffen kann Ihre Haut atmen und Sie fühlen sich erst noch wohler.

» 4. Verwenden Sie nicht mehr als 3 Farben.

Lenken sie nicht mit zu vielen Farben oder zu vielen Mustern von Ihrer Persönlichkeit ab. Sie machen es Ihrem Gegenüber damit nur unnötig schwer, sich auf Ihre Worte zu konzentrieren: Farbenprächtige Kleider sprechen für sich. Aber nicht für Sie.

» 5. Achten Sie auf die Qualität der Schuhe.

Schuhe sagen viel über den Träger aus. Ungepflegte Schuhe können ein sorgfältig gewähltes Outfit ruinieren, elegante Schuhe im Gegenzug ein einfaches Outfit aufwerten. Zum Business-Alltag gehören dunkle und geschlossene Schuhe, die niemals ohne Socken oder Strümpfe getragen werden.

» 6. Legen Sie Wert auf Accessoires

Sehr oft erkennt man an kleinen Dingen ob jemand wirklich Stil hat und Wert auf Details legt. Eine passende Brille, dezenter Schmuck, eine wertvolle Aktentasche oder eine sauber geführte Agenda verraten Sorgfalt und Geschmack.

Der gordische Knoten

Typ: Vertrauensspiel für 7 bis 15 Teilnehmer

Spieldauer: 5 bis 30 Minuten



Ein Spiel, das Menschen zusammenbringt, in dem es sie voneinander trennt.

» Um einen Knoten zu bilden, kommen 8 bis 15 Teilnehmerinnen und Teilnehmer in einem Kreis zusammen. Sie stehen Schulter an Schulter zusammen und strecken ihre Hände nach vorne zur Mitte. Nun fasst jeder Mitspieler mit einer Hand die Hand eines gegenüberstehenden Kollegen oder einer gegenüberstehenden Kollegin, und mit der zweiten Hand eine weitere Hand einer Kollegin oder eines Kollegen. Nur die Hände der beiden Nachbarn dürfen nicht ergriffen werden.

Im zweiten Teil geht es darum, den Knoten aufzulösen, ohne die Hände loszulassen. Die Auflöser machen sich in der Regel an die tatkräftige Entwirrung, während die Analytiker eher etwas abwarten, um dem Problem intellektuell auf die Spur zu kommen. Auf jeden Fall kommt es jedes Mal anders. Denn weder der eine, noch der andere Vorschlag wird gänzlich zu verwerfen oder durchzuführen sein. <<

» Büchertipp

Der spielende Manager

Martin Schwarz, 1987

126 Seiten, broschiert



Das Spiel stammt aus dem Buch: **Der spielende Manager**, das noch heute als das Standardwerk für Spiele in der Gruppe gilt, obwohl es bereits einige Jahre auf dem Buckel hat. Wir haben noch einige Exemplare dieses Werkes auf Lager, das wir Interessentinnen und Interessenten gerne abgeben.

Sämtliche Spiele in diesem Buch sind konkurrenzfrei. Es gibt weder Gewinner noch Verlierer. Mitmachen können alle – unabhängig von Alter, Geschlecht und körperlicher und geistiger Leistungsfähigkeit.

Art.-Nr.64040 CHF 39.–

zzg. Versandkosten und 2,4% MWST

**Wenn Du ein Schiff
bauen willst,** so trommle nicht Leute
zusammen, um Holz zu beschaffen,
Werkzeuge vorzubereiten, Aufgaben zu vergeben
und die Arbeit einzuteilen, sondern
**wecke in ihnen die Sehnsucht
nach dem
weiten, endlosen
Meer**

St-Exupéry



Die Motivation ist um mindestens 400% gestiegen.

Die Investition in ein Neuland Seminar macht sich manchmal schon nach kurzer Zeit bezahlt. Wie im Fall von Michael Ehlers.



Michael Ehlers gibt ein Feedback auf ein NeulandSEMINAR von Michael Tosch

» Lieber Michael Tosch

Du hast uns um ein Feedback gebeten, wie unsere ersten Moderationen verlaufen sind. Bitte schön:

Ich arbeite in einem sehr erfolgreichen und stark expandierenden Unternehmen als Schulungsleiter. Kurz nach meinem Seminarbesuch gab es eine Besprechung der Geschäftsleitung mit mir. Einer unserer Abteilungen schien abzustürzen. Der Abteilungsleiter hatte gekündigt (und damit einer Reaktion der Geschäftsleitung vorgegriffen) und die gesamte Mannschaft war unzufrieden, weil sie keine vernünftigen Zukunftsperspektiven mehr sah.

Ich erkannte meine Chance und sagte: «OK! Ich moderiere euch den Laden wieder hin. Zwei Spielregeln vorweg: Ich bestimme wie der Hase läuft, und Ihr müsst Euch die ganze Zeit wie zwei normale Angestellte verhalten.» Sie akzeptierten. Ich hatte genau zweieinhalb Stunden Vorbereitungszeit. Dank der Fotoprotokolle und der gezeigten Dramaturgie schaffte ich es, die notwendige Moderation vorzubereiten. Obwohl ich jetzt auch schon seit zehn Jahren Ausbildungen und Seminare leite, war ich ziemlich nervös.

Wir haben sechs Stunden an Problemen und Lösungen gearbeitet und festgestellt, dass die Abteilung zwar vor grossen aber nicht unlösbaren Aufgaben stand. Unter der ersten «to do» Liste habe ich einen grossen, grünen Strich gezogen und die GL hat versprochen, dass sie der ganzen Abteilung einen grossen Ausflug spendiert, wenn alle Aufgaben erledigt sind.

Die Motivation in der Abteilung ist um mindestens 400% gestiegen. Und die Stimmung ist auch heute noch spürbar besser. Jetzt wollen natürlich auch alle anderen Abteilungen eine Moderation. Und es stehen schon zahlreiche Termine für andere Moderationen und Folgemoderation fest. Alle Mitarbeiter sind begeistert, dass sie mehr Verantwortung für ihren Arbeitsplatz übernehmen dürfen.

Methoden sind in der Praxis entscheidend Ich habe deshalb beschlossen, die Moderationsmethode noch mehr als bisher geplant in meinen Seminaren einzusetzen. Wir werden uns also schon bald wieder an einem Neuland Seminar treffen. <<

Bis dann

Michael Ehlers
ehlers@kolbe.de

» Das NeulandSEMINAR-Programm



Holen Sie mehr aus sich und der Moderationsmethode heraus. Unser ausführliches **Seminarprogramm** finden Sie in unserem Katalog **Produkte für lebendiges Lernen** ab Seite 80. Verlangen Sie unseren Katalog gratis mit dem **Bestellschein** auf Seite 15.

NeulandSeminare 2001/2002

Damit Sie Ihre Aus- und Weiterbildung frühzeitig planen können, finden Sie in jedem NeulandMAGAZIN die Seminar­daten für die nächsten 12 Monate.

| | Okt | Nov | Dez | Jan | Feb | März | Apr | Mai | Juni | Juli | Aug | Sept | Okt |
|-----------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------|-----|-----|-----|---------|---------|---------|---------|------|-----|--------|-------|
| Arbeitstechniken der Moderation * Das Basistraining | | | | | | 4.-6. | | | 17.-19. | | | | 7.-9. |
| Gruppenprozesse steuern * Das Aufbautraining für Moderatoren | 29.-31. | | | | | | 15.-17. | | | | | | |
| Instrumente und Methoden einsetzen * Das Zusatztraining für Moderatoren | | 5.-7. | | | | | | | | | | 9.-11. | |
| Supervision für der Moderatoren Das Persönlichkeits-training | | 8./9. | | | | | | | | | | | |
| Erfolgreich präsentieren * Das Rhetorik- und Präsentationstraining | | | | | | 7./8. | | | | | | | |
| Moderatoren-Trainer-Ausbildung | Der Lehrgang für Trainer umfasst alle Seminare, die mit einem * gekennzeichnet sind. Sie sparen Fr. 640.– gegenüber den Einzelseminaren. | | | | | | | | | | | | |
| Spielen, Spielen NEU! Das etwas andere Seminar | | | | | | | | 27.-29. | | | | | |
| TEP Das Trainings- und Entwicklungs-Programm | | | | | | 25.-27. | | | | | | | |
| FunShop Der Kurz-Workshop der Spass macht | | 29. | | | | | | 16. | | | | 26. | |
| Firmenseminare Auf Ihre Firma zugeschnitten | >> Immer mehr Firmen setzen die Moderationsmethode ein. Dementsprechend brauchen immer mehr Unternehmen immer mehr Mitarbeiter, die erfolgreich moderieren können. Wir von Neuland zeigen Ihnen gerne wie. Mit einem speziell auf die Bedürfnisse Ihres Unternehmens zugeschnittenen Seminar. Bei uns. Bei Ihnen. Oder in einem guten Seminarhotel. Rufen Sie unsere Spezialistin Conny Wetter an, und lassen Sie sich unverbindlich beraten. Telefon: 041 767 21 41 E-mail: info@neuland.ch | | | | | | | | | | | | |

Spielen, Spielen, Spielen...

Die etwas anderen Seminare mit Axel Rachow.

« Mit Axel Rachow, dem Autor von Ludus und Co. und LudoCards! »



» **Der Kongress spielt: Spiele und erlebnisorientierte Trainingsmethoden**

Spiele, interessante Themen und ein roter Faden können das Seminar zum Erlebnis machen. Mit wenig Aufwand und witzigen Ideen gelingt es rasch, eine Situation zu gestalten, die den gesamten Seminarablauf auflockert und somit die Grundlagen für ein entspanntes Lernen schafft.

» **Inhalte**

- » warming up: Spiele zum Kennenlernen, Anwärmen, Einsteigen
- » spielerisch aktivierende Methoden und kooperative Spielideen
- » Spielpause: Spiele zum Auflockern und zur Motivation
- » Anforderungen an die Spielleitung
- » Spiele zur Persönlichkeitsentwicklung, Interaktion, Kommunikation, Gruppendynamik

» **Das Datum** (1 Tag)
Montag, 27. Mai 2002

» **Jenseits der Mondlandung: Teamspiele und kooperative Uebungen**

Wer Teams trainiert, setzt Uebungen und Spiele ein, um Zusammenarbeit erlebbar zu machen und zu verdeutlichen. Strukturidentische Uebungen aus der Erlebnispädagogik, Problemlösungsaufgaben und weitere pfiffige Spielideen fordern Teams heraus und ermöglichen es, die wesentlichen Aspekte der Teamarbeit einzuüben, zu beobachten und zu reflektieren: es muss ja nicht immer das NASA-Spiel sein...

» **Inhalte**

- » einfache kooperative Spiele
- » kooperative Uebungen mit variablen Grundstrukturen
- » Problemlösungsaufgaben
- » Beobachtungsaspekte bei Teamspielen
- » Anregungen zur Auswertung von Teamspielen

» **Das Datum** (1 Tag)
Dienstag, 28. Mai 2002

» **Transfer und mehr: Spiele, Prozesse und Uebungen auswerten**

Die angemessene und gezielte Auswertung von Spielen, Uebungen und Prozessen im Seminar steht im Mittelpunkt dieses Methodenworkshops. Die vorgestellten Methoden ermöglichen - je nach Zielsetzung - eine Evaluation des Gruppengeschehens, der persönlichen Erkenntnisse oder die Auswertung der gestellten Sachaufgabe.

» **Inhalte**

- » Gruppenaktivitäten gemeinsam auswerten
- » Methoden zur individuellen und kollektiven Reflexion
- » Verknüpfungen zwischen Seminarthemen und Lebens- und Arbeitsrealitäten
- » Lernziele spielerisch-aktiv überprüfen
- » Mit der Gruppe Abschied nehmen - methodische Variationen für die Schlussphase im Seminar

» **Das Datum** (1 Tag)
Mittwoch, 29. Mai 2002

» **Methoden**

Spiel, Lehrgespräch, Kleingruppen und Plenumsarbeit, Uebungen und Fallbeispiele.

» **Die Teilnehmerinnen/Teilnehmer**

Alle, die bei Ihren Seminaren Spiele einbauen möchten. Die Teilnehmerzahl ist auf 12 Personen begrenzt.

» **Der Trainer**

Axel Rachow, Spielpädagoge, Trainer und Berater. Autor von Ludus und Co. und LudoCards.

» **Die Zeiten**

Jeweils von 9.00 bis 18.00 Uhr

» **Der Ort**

Neuland AG, 6342 Baar

» **Die Investition**

Fr. 590.- für einen eintägigen Workshop

Fr. 1120.- für 2 Workshops

Fr. 1590.- für alle 3 Workshops

inbegriffen darin sind Seminarunterlagen und Pausenerfrischungen.

Hotels mit Neuland-Seminarräumen.

» Tagungstätten im Porträt:

Bildungszentrum Matt, Schwarzenberg

Das Bildungszentrum Matt in Schwarzenberg setzt seit mehr als fünf Jahren auf Produkte von Neuland. Das NeulandMAGAZIN wollte wissen, welche Erfahrungen Ursula Port Beeler mit den Produkten von Neuland gemacht hat, und traf die Geschäftsführerin zu einem Interview auf der herrlichen Terrasse des Bildungszentrums.



NeulandMAGAZIN: Frau Port, welche Erfahrungen haben Sie mit den Produkten von Neuland gemacht?

Ursula Port Beeler: *Durchwegs positive. Viele Seminarleiterinnen und Seminarleiter kennen und schätzen die Produkte von Neuland und sind froh, wenn sie bei uns ihre bevorzugten Hilfsmittel vorfinden. So können sie sich voll und ganz auf ihre Vorträge konzentrieren.*

NM: Was schätzen Ihre Tagungsteilnehmer sonst noch?

UPB: *Das Bildungszentrum Matt liegt am Fusse des Pilatus in einer herrlichen, intakten Landschaft. Die Gegend am Eingang zum Entlebuch lädt nicht nur zum Lernen, sondern auch zum Wandern und Verweilen ein. Wer einmal hier war, den trifft man früher oder später mit Sicherheit auf unserer Sonnenterrasse wieder. Die Natur trägt genauso zum einzigartigen Ambiente bei wie die professionelle Infrastruktur von Neuland.*

Bildungszentrum Matt
6103 Schwarzenberg LU

Telefon 041 497 20 22
Fax 041 497 20 41
bzmatt@swissonline.ch

» Adressverzeichnis

- » **Hotel Continental-Park**
Murbacherstrasse 4
6002 Luzern
Frau Ruth Pedrazzetti und Ginger Csala
041 228 90 50, direkt: 041/228 90 48
www.continental.ch
- » **Hotel Aux Mille Etoiles**
1923 Les Marécottes
Frau Ingrid Berner
027 761 16 66
www.mille-etoiles.ch
- » **Romantik Hotel Säntis**
Landsgemeindeplatz 3
9050 Appenzell
Herr Stefan Heeb
071 788 11 11
www.romantikhotels.com/Appenzell
- » **Hotel ABC Terminus**
Ottostrasse 8
7000 Chur
Herr Kurt Künzli
081 252 60 33
www.hotelabc.ch
- » **Landhotel Hirschen**
Seminarhaus Fuchs
5016 Oberlinsbach/Aarau
Herr Walburga Kunz
062 857 33 33
www.hirschen-erlinsbach.ch
- » **Hotel-Restaurant Uto-Kulm**
8143 Uetliberg/Zürich
Herr Giusep Fry & Team
01 457 66 66
www.uetliberg.ch
- » **Trend Hotel AG**
Eichwatt 17
8105 Watt
Herr Roger Gloor
01 870 88 88
- » **Mövenpick Radisson Hôtel**
ICC, 20, Rue Pre' Bois
1215 Genève 15,
Herr Jean-Pierre Istre
Tel. 022 798 75 75
- » **Mövenpick Radisson Hôtel**
4, Av. de Rhodanie
1000 Lausanne 6 Ouchy
Frau Barbara Wank
021 612 76 12
- » **Albergo Giardino**
Via Segnale
6612 Ascona
Herr Reto Luginbühl
0800 33 33 13
- » **Hotel Ascona**
Via Signorin Croce 1
612 Ascona
Herr Andrea Biasca-Caroni
091 791 11 35

Bestellschein Rubrikeneintrag

Wir möchten ins Neuland Adressverzeichnis aufgenommen werden und bestellen:

- 1 Eintrag für die nächste Ausgabe Fr. 30.–
 2 Einträge für die nächsten beiden Ausgaben Fr. 50.–

Hotel:

Strasse/Nr.:

PLZ/Ort:

Kontakt:

Telefon:

www:

Coupon ausfüllen, ausschneiden und zusammen mit dem Geldbetrag in ein Couvert stecken. Einsendeschluss für die nächste Ausgabe: 10. Januar 2002.

Neuland Magazin | Adressverzeichnis | Blegistrasse 23 | 6342 Baar



EuroPins® mit bis zu **20% Rabatt!**

Gültig bis 30. November 2001

» Die Pinwand-Aktion gehört zum Herbst wie Neuland zur Moderation. Dieses Jahr offerieren wir Ihnen die beiden EuroPins für unterwegs und für den stationären Einsatz mit bis zu 20% Rabatt. Bestellen sie noch heute und sparen Sie bis zu Fr. 124.-!

Die EuroPin ist das Flaggschiff in der Neuland Kollektion und gilt als die Pinwand schlechthin. Die hochwertigen Füsse aus Aluminium-Druckguss lassen sich einfach und ohne Hilfsmittel aufstellen. Die Sperrklinke rastet in der Arbeitsposition sicher ein und verhindert ein ungewolltes Verstellen des Fusswinkels. Ebenso einfach werden die handfreundlich geformten Aluminiumbeine ausgezogen. Auch diese zeigen mit einem deutlichen Klicken das Einrasten in der Arbeitsposition an.



EuroPin® MC für unterwegs

Arbeitsfläche 118,5 x 146 cm
zusammenklappbar mit
einschiebbaren Standbeinen und
klappbaren Füßen
Rahmen und Fussteile:
RAL 9007 graualuminium



EuroPin® UT für stationären Einsatz

Arbeitsfläche 118,5 x 146 cm
ungeteilt
Rahmen und Fussteile:
RAL 9007 graualuminium

» Die EuroPin®
finden Sie im Neuland Katalog
auf Seite 4 und 5

beidseitig mit Filztuchbespannung hellgrau

Art.-Nr. 0102.010A zum Aktionspreis:
1 Stk. **Fr. 557.-** (statt 619.-)
ab 6 Stk. **Fr. 495.-**

weiss kartoniert

Art.-Nr. 0102.000A zum Aktionspreis:
1 Stk. **Fr. 458.-** (statt 509.-)
ab 6 Stk. **Fr. 407.-**

beidseitig mit Filztuchbespannung hellgrau

Art.-Nr. 0110.010A zum Aktionspreis:
1 Stk. **Fr. 456.-** (statt 507.-)
ab 6 Stk. **Fr. 405.-**

weiss kartoniert

Art.-Nr. 0110.000A zum Aktionspreis:
1 Stk. **Fr. 357.-** (statt 397.-)
ab 6 Stk. **Fr. 317.-**

» Fundgrueb

Mehr Schnäppchen auf www.neuland.ch

Restposten. Schnäppchen.

Sichern Sie sich Neuland Qualität zu Discount Preisen. Hier finden Sie eine Vielzahl an Restposten, Auslaufmodellen und anderen Schnäppchen. Die Jagd auf die begehrten Stücke ist eröffnet. Reagieren Sie schnell und bestellen Sie gleich jetzt.

1 x EuroPin MC

Arbeitsfläche: 118,5 x 146 cm, teilbar,
Standbeine einschiebbar, Rahmen: RAL 9007
graualuminium, Tafel: 15 mm Hartschaum-
tafel weiss kartoniert.
Art.-Nr. 0102.000F
Fr. 398.- (statt Fr. 509.-)

1 x EuroPin UT

Arbeitsfläche: 118,5 x 146 cm, unteilbar,
Standbeine einschiebbar, Rahmen: RAL 9007
graualuminium, Tafel: 15 mm Hartschaum-
tafel weiss kartoniert.
Art.-Nr. 0110.000F
Fr. 317.- (statt Fr. 397.-)

NeulandMAGAZIN

Nr. 18

Winter 2001



Adressberichtigung bitte nach A1, Nr. 552 melden

P.P.

6342 Baar

Neuland AG

Blegistrasse 23

6342 Baar

Telefon 041 767 21 41

Fax 041 767 21 45

www.neuland.ch