



Institut für
angewandte
Positive
Psychologie

Dennis Meyerhoff

Ausbildung

Populäre Musik und Medien, Universität Paderborn (B.A.)

Medienkultur, Universität Bremen (M.A.)

NLP-Master-Coach (DVNLP)

NLP-Trainer (DVNLP)

Verkaufstrainer / Sales Trainer (Hanse College)

Fundraising-Manager (Fundraising Akademie)

Anschrift

Belziger Straße 7
10823 Berlin

Fon +49.(0)30. 3150 82 25

Web

dm@ifapp.de
www.ifapp.de

Schwerpunkte

Inhouse Trainings (u.a. wertorientiertes Verkaufen, Fundraising, Diversity und Antidiskriminierung)

Führungskräfte-Coaching, Prozessbegleitung

Life Coaching, Business Coaching, Mediation

Profil

Dennis ist seit 2018 Teil des ifapp-Teams. Er bietet Coachings und Trainings an, seine thematischen Schwerpunkte sind Diversity und Sales. Wenn du Dennis buchst, bekommst du einen weißen, deutschen, heterosexuellen, atheistischen Cis-Mann aus bürgerlichem Haus ohne geistige und körperliche Einschränkungen. Quasi die ganze Palette an Privilegien. Dennis ist sich dessen bewusst und setzt sich seit vielen Jahren intensiv damit auseinander. Er ist der festen Überzeugung: Wer Privilegien genießt, braucht Demut und diversitätssensible Empathie.

Diese privilegierte Perspektive von Dennis auf die Welt in Kombination mit seiner Reflektiertheit macht seine Diversity-Training zu etwas Besonderem. „Check your privileges!“ – für Dennis ist dieser Satz alles andere als eine Phrase, sondern er ist eine Haltung und wichtige Voraussetzung für eine Gesellschaft, in der sich alle willkommen und gesehen fühlen.

Dennis lebt, was er lehrt. In seinen Trainings zu Diversität und Antidiskriminierung bietet er sowohl theoretischen Input als auch Übungen zur Selbsterfahrung an. Er ermutigt die Teilnehmenden, sich ihre Privilegien bewusst zu machen, und macht einen Raum auf, für eine ehrliche Auseinandersetzung mit Themen, die unbequem, aber wichtig sind.

Vor seiner Zeit beim ifapp hat Dennis bei einer Fundraising-Agentur für face-2-face-Marketing gearbeitet. Dabei hat er Werbekampagnen für NGOs wie Amnesty International, den WWF und die UNO-Flüchtlingshilfe geleitet. Diese Erfahrungen hat Dennis mit seiner NLP-Ausbildung kombiniert und daraus seinen eigenen Stil für Fundraising und Sales entwickelt. In einem Satz zusammengefasst: Es geht ums Verkaufen, ohne etwas zu verkaufen. Klingt paradox? Geht aber – mit Fokus auf eine ethische innere Haltung, auf Werte und mit dem Menschen im Mittelpunkt.