

Mauro Minelli, Chargé d'enseignement, professeur associé

	<p>Université de Neuchâtel Institut de Psychologie du Travail et des Organisations Emile-Argand 11, 2000 Neuchâtel e-mail : mauro.minelli@unine.ch</p> <p>effex Länggassstrasse 34 CH - 3012 Bern Tél. +41 31 302 63 08 Fax +41 31 302 63 09 e-mail : minelli@effex.ch web: www.effex.ch</p>
--	--

educational biography

2005	Dr. rer. oec. (PhD), Doctorat en Marketing, Wirtschafts- und Sozialwissenschaftliche Fakultät, Universität Bern
2000	Lic. phil. hist., Licence en Psychologie du Travail et des Organisations, Universität Bern
1998	Dipl. LSEB, Examen d'état en Pédagogie et Didactique, Universität Bern
1998	DES, Diplôme de maître de l'enseignement secondaire, Universität Bern
1990	Dipl. Sekundarlehrer, Prof. d'école secondaire, Universität St.Gallen

(past) positions

Since 2005	Chargé d'enseignement at the Institut für Arbeits- und Organisationspsychologie, Universität Bern
Since 2004	Chargé d'enseignement at the Institut de Psychologie du Travail et des Organisations, Université de Neuchâtel
Since 2000	Managing Partner at effex ag, Berne
1998-2000	Consultant, Ascom Hasler AG, Berne
1993-1994	Visiting Scholar at the Department of Industrial and Organizational Psychology (Prof. Dr. R. D. Pritchard), Texas A&M University

research interests – consulting areas

- | | |
|---|-------------------------------------|
| - | Performance Management (ProMES) |
| - | Customer Relationship Management |
| - | Sales Force Control |
| - | Personal Selling – Adaptive Selling |
| - | Leadership in Sales |
| - | Training – Sales and Leadership |
| - | Strategic Management |

publications

Minelli, M. (2015). Von der Kunst, sich selbst zu bewegen. Wer sich verbessern will, malt sich die Zukunft farbig aus. Doch auf dem Weg dahin liegen Stolpersteine, *Psychoscope* 1, pp. 21-23.

Minelli, M. (2015). Trouver en soi les ressources pour agir. Entre sentiments positifs et difficulté à passer de la parole aux actes. *Psychoscope*, 1, pp. 21-23.

Minelli, M. (2008). Verhaltensorientierte Verkaufsführung. ProMES: Eine wirkungsvolle Form des Sales Coachings. Wiesbaden: Gabler Edition Wissenschaft.

Minelli, M., Walliser, F., Tschan, F., Herzog, W., & Semmer, N. K. (2002). ProMES in a Swiss school: Effects of priority information in feedback. In R. D. Pritchard, H. Holling, F. Lammers & B. D. Clark (Eds.), *Improving organizational performance with the productivity measurement and enhancement system: An international collaboration* (pp. 87-104). New York: Nova Science Publishers, Inc.

Semmer, N. K., Tschan, F., Kathrin, K.-S., Minelli, M., Walliser, F., Dunckel, H., & Jerusel, S. (2002). The dark side of accurate feedback: Some side effects of a tailor-made system for measuring work performance. In ebd. (pp. 147-163).

Minelli, M. & Wicki, A. (1990). Wenn Lehrer von Schülern lernen. Romanshorn: Verlag für Schulung und Beratung.