

Trainer für Körpersprache und Rhetorik Michael Moesslang: Aller guten Dinge sind drei

Pressemitteilung von: **5 Sterne Trainer**

Datum: **15.12.2010 – 18:04 Uhr**

Rubrik: **Wissenschaft**



(fair-NEWS) – Langweilige Präsentationen müssen nicht sein. Laut 5 Sterne Trainer und Experten für Präsentation, Rhetorik und Körpersprache, Michael Moesslang, sollen die Zuhörer von erfolgreichen Präsentationen drei erinnerungswürdige Botschaften mit nach Hause nehmen.

Kaum jemand, der dies noch nicht erlebt hat: In einer langweiligen, langatmigen Präsentation ohne Sensation sitzen zu müssen. Sich durch eine vor sich hin plätschernde Rhetorik und langweilige Körpersprache einlullen zu lassen. Wenn einfach Aufstehen und Gehen nicht möglich ist, weil vielleicht der Chef referiert. Wie viel von den Inhalten dieser Präsentationen werden sich die Zuhörer merken? Wenig, da sie aufgrund der gnadenlosen Überfrachtung an Informationen den roten Faden der Botschaft gar nicht verstehen können.

Der Experte, Vortragsredner und Trainer für Körpersprache und Rhetorik, Michael Moesslang, www.5-sterne-redner.de/referenten/michael-moesslang weiß, dass der Wirtschaft durch schlechte Präsentationen pro Jahr Unsummen entgehen. Da Aufträge nicht gewonnen werden, oder im Falle interner Vorträge das Feuer der Begeisterung für ein Projekt nicht entzündet wird. Moesslang ist Inhaber des Münchener PreSensation Institute. "PreSensation", also die Sensation in einer Präsentation, eines Vortrags, liegt dem Experten für Kommunikation, Rhetorik und Körpersprache besonders am Herzen. Dies beweist er eindrucksvoll in seinen Vorträgen, für die er von der Referentenagentur 5 Sterne Redner vermittelt wird.

Das Patentrezept für den Körpersprache Spezialisten sind für erinnerungswürdige Präsentationen und Vorträge die Regel: "Aller guten Dinge sind drei". 5 Sterne Redner Moesslang empfiehlt allen die einen Vortrag halten sollen auf die drei "Take Home Messages" zu fokussieren. Damit gemeint sind drei Schlüsselbotschaften, die die Zuhörer sicher mit nach Hause nehmen und an die sie sich erinnern. Dadurch müssen Redner automatisch von einem Zuviel an Inhalt Abstand nehmen und rigoros entscheiden, welche Botschaften Teil der Präsentation bzw. des Vortrags sind. Wenn diese drei Botschaften im Laufe der Präsentationen mehrmals wiederholt und mit Rhetorik und Körpersprache unterstrichen werden, setzen sie sich leichter im Bewusstsein der Zuhörer fest.

Moesslang erzählt dies nicht nur, er lebt es auch als Redner, auf der Bühne und in seinen Seminaren. Seine eigenen Take Home Messages, die der Trainer für Rhetorik, Körpersprache und Präsentation den Zuhörern nahebringt sind:

- Das maximale Reduzieren von Inhalten bei maximaler Wirkung des Redners bei Vorträgen.
- Emotionen vor Fakten: Auch hier kommt es auf die Wirkung und die Körpersprache des Redners an, darauf, ob er imstande ist, die Nachricht in seinem Vortrag entsprechend emotional wertvoll zu transportieren.
- Und die dritte: Take Home Message: Niemand kauft von Langweilern!

Die letzte ist wohl die wichtigste Regel. Produkte sind mehr und mehr austauschbar, weiß auch Heinrich Kürzeder, Inhaber der Referentenagentur 5 Sterne Redner www.5-sterne-redner.de, der seit 20 Jahren erfolgreich im Vertrieb ist. Es geht fast nie um das Produkt, es geht immer um die Person bzw. die Rhetorik des Verkäufers. Die Wirkung, insbesondere Körpersprache und Rhetorik, und der Auftritt des Verkäufers entscheiden, ob eine Präsentation von Erfolg gekrönt ist, ob ein Abschluss zustande kommt. "Auch im technischen Bereich ist es sehr wichtig, die emotionale Seite einer Präsentation zu entwickeln", sagt Kürzeder. "Diese emotionale Seite wird unter anderem durch die entsprechende Körpersprache und Rhetorik des Verkäufers erzeugt. Der Kunde muss den Verkäufer wollen, nicht nur das Produkt", so Kürzeder, der auch verschiedene Vertriebstrainer www.vertriebstrainer.cc im Team hat, weiter.

Wenn Präsentatoren also die 3 Regeln des Experten für Kommunikation, Michael Moesslang, beherzigen und mit dem Anspruch ihr Publikum niemals zu langweilen und mit Emotion und Begeisterung an ihre zukünftigen Präsentationen oder ihren Vortrag herangehen, ist ein wichtiger Schritt in Richtung Präsentieren mit Sensation getan und ein großer Schritt in Richtung Verkaufsabschluss.

· Homepage: www.5-sterne-trainer.de

· **Kontakt**

5 Sterne Trainer
Untere Hauptstraße 5
89407 Dillingen
Deutschland
Telefon: 09071-77035-0

· **Pressekontakt**

5 Sterne Team
Marion Buk-Kluger
Untere Hauptstraße 5
89407 Dillingen
presse@5-sterne-team.de
09071-77035-0
<http://www.5-sterne-team.de>

· **Unternehmensinfo**

5 Sterne Trainer ist spezialisiert auf die Konzeption und Durchführung von Inhouse – Seminaren und Coaching mit den Schwerpunkten: Führung, Innovation, Kommunikation, Team, Zeitmanagement, Vertrieb / Verkauf und Projektmanagement.

Zu den 5 Sterne Trainern gehören Vertriebstrainer wie der Experte für Umsatzsteigerung Lothar Lay, Coachingspezialist Christian Stelzmüller, Projektmanagement Experte Mario Neumann, Spezialist für Zeiteffizienz Zach Davis, Knigge und Etikette Trainerin Donata Gräfin Fugger, Gedächtnistrainer Boris Nikolai Konrad und viele weitere wie z. B. Networking Pabst Tjalf Nienaber, Verhandlungsexperte Friedhelm Wachs und die "Umsatzmaschine" Andres Buhr.

5 Sterne Trainer entwickelt Schulungskonzepte für alle Unternehmensbereiche und Branchen. Die individuelle Beratung durch das Team von 5 Sterne Trainer und Seminarleiter mit langjähriger

Erfahrung sorgen dafür, dass der Seminar-, Workshopleiter oder Coach genau zum Seminarziel, zur Zielgruppe und zum jeweiligen Budget passt. www.5-sterne-trainer.de

Der **Link** zu dieser Meldung: <http://www.fair-news.de/news-214913.html>