



„Machen Sie sich und Ihre Präsentation zur Sensation!“

## SELF-PRESENSATION® 2



Mit Charisma und Charakter überzeugend auftreten und begeistern

### Das Profi-Seminar für charismatische Wirkung

Dieses Seminar ist als Fortsetzung zu **Self-PreSensation® 1 – Wirkung und Auftreten** konzipiert.

Führungskräfte stehen oft vor dem Dilemma **Interessen durchsetzen** zu müssen und gleichzeitig **als Persönlichkeit anerkannt und respektiert** zu werden. Das ist insbesondere bei unpopulären aber nötigen Entscheidungen nicht immer leicht. Doch es gibt sie, die **Führungspersönlichkeiten**, denen die Mitarbeiter zur Seite stehen. Dazu bedarf es einer gewissen **Ausstrahlung**, der richtigen Kommunikation und eine sichtbare, **professionell authentische Persönlichkeit**.

**Self-PreSensation® by Michael Moesslang** ist Ihr Seminar für mehr Überzeugungskraft und Akzeptanz. Nicht Autorität kraft Position, Argumente oder Durchsetzungskraft, sondern **der Mensch** ist entscheidend.



### Inhalte

Teilnehmer und Unternehmen profitieren gleichermaßen.

- ▶ Souveränes und **sympathisches Auftreten** unter Nutzung des vollen Potentials
- ▶ **Authentische Unterstreichung** verbaler mit nonverbaler Kommunikation
- ▶ Gestaltende Gesprächsführung mit **charismatischer Ausstrahlung**
- ▶ Überzeugendes und gewinnendes Auftreten **mit Sieger-Rhetorik**
- ▶ **Zielführende und erfolgreichere** Verhandlungen, Vorträge und Reden



## Führungspersönlichkeiten sind Repräsentanten Ihres Unternehmens

Natürlich stimmt man Ihnen zu. Ich hoffe Ihnen, nicht nur Ihrer Autorität oder Ihrem Amt. Einfluss bringt oft auch Distanz zu den Menschen mit sich. Doch kennen Sie Menschen deren **Funke der Begeisterung** einfach bei jedem überspringt? Kommunizieren Sie **mit Herz, Charakter und Charisma** in jeder Situation. Menschen, die Sie begeistern, erobern Sie im Sturm – es kommt immer darauf an, dass Sie die Wirkung erzielen, die Sie **den Menschen näher** bringt!



Statt langweiliger, womöglich abgelesener PowerPoint-Folien, **fesselnde Präsentationen** geben, die Ihre Zuhörer mitreißen? Statt hinterm Schreibtisch verschanzt

**authentisch mit Stimme und Körpersprache** begeistern? Statt monotoner Fachgespräche mit **Rhetorik und Persönlichkeit** überzeugen? Das können auch Sie!

Wer kommuniziert, entscheidet über seine **Wirkung. Mit Persönlichkeit. Mit Erfolg.**

Wenn auch Sie das Auftreten und die Wirkung Ihrer Mitarbeiter und Führungskräfte nachhaltig verbessern wollen, dann buchen Sie jetzt **Michael Moesslang** für Ihr Unternehmen.



**Self-PreSensation®** wurde von Michael Moesslang entwickelt, um Mitarbeiter, Führungskräfte, Dienstleistungen, Produkte und Unternehmen optimal zu repräsentieren.

### Ihr Nutzen

- ▶ Nutzen Sie Ihr volles Persönlichkeit-Potential und treten Sie **souverän und sympathisch** auf
- ▶ Unterstreichen Sie **authentisch** Ihre verbale Kommunikation mit nonverbaler
- ▶ Gestalten Sie Ihre Gesprächsführung mit **charismatischer Ausstrahlung**
- ▶ Wie Sie **mit Sieger-Rhetorik** überzeugend und gewinnend auftreten
- ▶ Wie Sie **zielführend und erfolgreicher** Verhandlungen, Vorträge und Reden gestalten
- ▶ Ihre **Positive Ausstrahlung** und Wirkung werden auf das Unternehmen übertragen

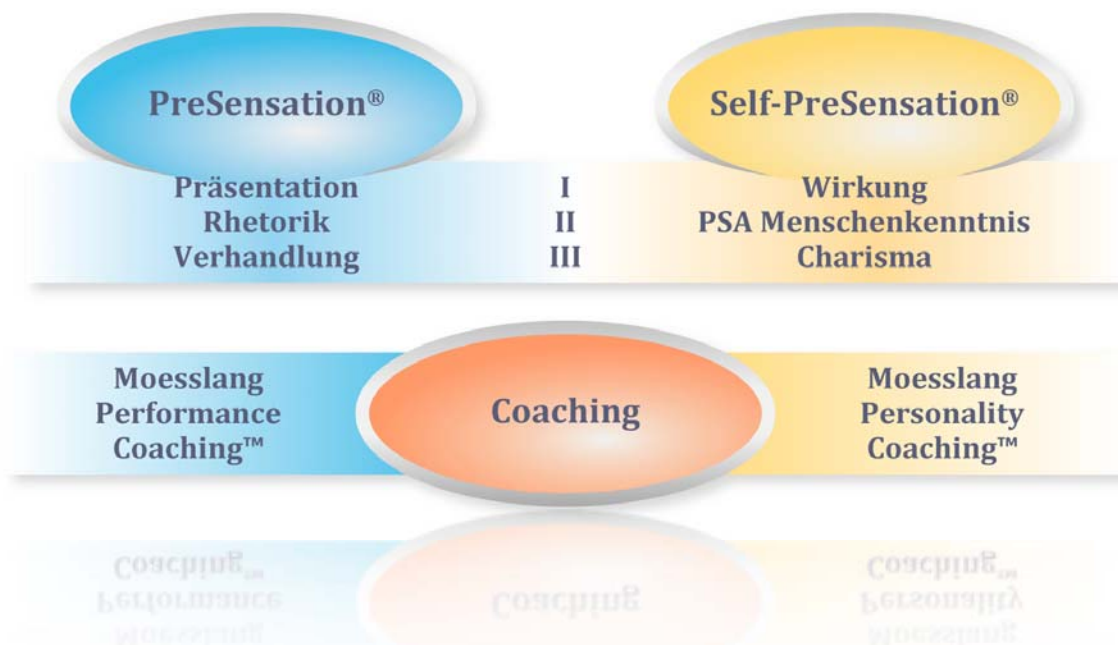
### Aufbau und Umfang

Die Tage umfassen je nach Zielgruppe mindestens 6,5 h netto (8 Stunden abzgl. Pausen). Für Führungskräfte und Vertriebsmitarbeiter, die einen hohen Nutzen gerne durch erhöhten Einsatz erzielen, sind bis zu 7,5 h Seminar plus „Hausaufgaben“ oder Rollenspiele für den Abend möglich.

Die Seminardauer beträgt mindestens zwei Tage bei bis zu 8 Teilnehmer (ideal sind jedoch bis zu 6 Teilnehmer). Effektive drei Seminartage sind mit bis zu 10 Teilnehmer zu realisieren (ideal 6—8). Bedenken Sie bitte, dass jeder Teilnehmer mehrmals präsentiert und Feedback erhält, dafür ist ein angemessener Zeitaufwand nötig.

Für Entwicklung ist Kontinuität erforderlich. Deshalb empfehlen wir Übungsgruppen, Gruppen- oder Einzel-Coaching und ergänzende Seminar. Die nachfolgende Übersicht gibt Ihnen Anregungen.

### Angebots-Übersicht



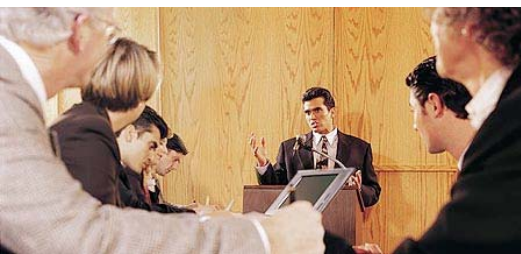
## PreSensation® fördert Ihren Erfolg

**Self-PreSensation®** und **PreSensation®** wurden von Michael Moesslang entwickelt, um drei Dinge zu erreichen:

- ▶ Professionelle Authentizität
- ▶ Lebendiges, begeisterndes Auftreten
- ▶ Erfolgreiche, gewinnende Kommunikation

## Das haben Sie als Teilnehmer davon

Zu **85 % entscheidet Persönlichkeit** über Erfolg, lediglich 15 % machen fachliche Qualitäten aus. Nicht Inhalte überzeugen, nur Sie sind für Ihren Erfolg verantwortlich. Kennen Sie Menschen, deren **Funke der Begeisterung** einfach bei jedem überspringt? Das können Sie trainieren!



Menschen wirken glaubwürdig, vertrauenswürdig und überzeugend, wenn sie es verstehen, **wirkungsvoll zu kommunizieren**.

Ihnen wird gerne zugehört, ihr Wort hat Gewicht **und der Erfolg stellt sich ein**. Es gelingt ihnen mit Leichtigkeit, andere für sich und ihre Ziele zu gewinnen. Es kommt darauf an, dass Sie die **Ergebnisse erzielen**, die Sie Ihren Zielen näher bringen!

Es gibt keine langweiligen Inhalte — ein Mensch mit **überzeugender Wirkung** fesselt mit jedem Thema seine Gesprächspartner und Zuhörer.

**Gewinnen Sie die Menschen für Ihren Erfolg!**

## Das haben Sie als Unternehmen davon

Mit Persönlichkeit und Wirkung zu kommunizieren ist **die Schlüsselqualifikation für Führungskräfte und Manager**. Wer durch persönliche Wirkung überzeugt, repräsentiert Ihr Unternehmen Image-fördernd. Auftreten und Präsentations-Stil sind bedeutende und oft **unterschätzte Bestandteile der Corporate Identity**. Die persönliche Wirkung von Mitarbeitern entscheidet oft über den Erfolg von Projekten, Akquise, Aufträgen, Wettbewerbspräsentationen, Verhandlungen oder Personalwahl. Unternehmen sichern sich große Vorteile, wenn ihre Mitarbeiter **hohe kommunikative Fähigkeiten** und eine **positive Wirkung** haben.



## Vorteile

Vorträge und Seminare zu **Self-PreSensation®** und **PreSensation®** bieten vielfältige Nutzen:

- ▶ **Sich präsentieren** in Meetings, im Team, in der Führung, beim Kunden oder auf der Bühne
- ▶ **Das Unternehmen** und seine Leistungen und Produkte präsentieren
- ▶ Mit komplexen Themen **überzeugen** im Verkaufsgespräch, bei Fachpräsentationen, bei Vorträgen
- ▶ **Öffentlich auftreten** wie z. B. bei Pressekonferenzen, Interviews, Podiumsdiskussionen, Talk-Shows
- ▶ Zu Kunden und Partnern ein **Beziehungs- und Vertrauensverhältnis** aufbauen

## Ihr Referent und Trainer

[Michael Moesslang](#), Dipl. Kommunikationswirt BAW, 5 Sterne Redner, Top 100 Excellence Trainer, Coach und Autor, ist der Experte für **PreSensation®**. Seine mitreissenden Keynote-Vorträge und Seminare zu den Themen Präsentation und Rhetorik, sowie persönliche Wirkung und Körpersprache motivieren, seine gelebte und stimmige **professionelle Authentizität** überzeugt.



Seine Überzeugung ist, dass jeder einzelne durch die eigene **persönliche Wirkung und Selbstsicherheit** im Auftreten zum positiven Botschafter für sein Unternehmen wird. Als Experte seines Faches bezieht er aktuelle Erkenntnisse aus Psychologie und Verhaltenswissenschaften ein und *schafft dadurch* nachhaltigen Nutzen. Michael Moesslang aktivierte als Vortragsredner und Lehrbeauftragter – z. B. St. Galler Business School – bereits Zuhörer in über 1.000 **Vorträgen und Präsentationen**. Referenzen und Stimmen finden Sie im [Internet](#).

### Kurzvita

Seit 2000	Speaker, Trainer und Coach
Seit 1990	Dozent
1986–2003	Kommunikations-Designer und Kommunikations-Berater, Inhaber einer Werbeagentur
1982–1989	Studium Kommunikations-Designer und Kommunikationswirt
1982	Abitur
9. 12. 1961	geboren in Rosenheim

## Der Unterschied, der den Unterschied macht

Dreizehn **gute Gründe**, warum Seminare von und mit Michael Moesslang anders sind:

- ▶ **Experte:** Mit Michael Moesslang erleben Sie den Experten zu **PreSensation®**
- ▶ **Wirkung:** Statt überholter Lehrmeinung zählt nur die wahre Kraft der Überzeugung
- ▶ **Konzentration:** Im Mittelpunkt steht die Persönlichkeit des Teilnehmers, nicht Techniken
- ▶ **Getestet:** Michael Moesslang hat in über 1 000 eigenen Vorträgen jede Empfehlung selbst überprüft
- ▶ **Erfahrung:** Michael Moesslang hat 20 Jahre Praxis als Inhaber einer Werbeagentur und 20 als Dozent und Trainer
- ▶ **Authentizität:** Michael Moesslang lebt vor was er lehrt
- ▶ **Evolution:** Nur durch kontinuierliche Entwicklung kann das hohe Niveau gehalten werden
- ▶ **Klarheit:** Das Feedback ist geprägt von Offenheit und Fairness
- ▶ **Board-Quality:** Offener und gleichberechtigter Umgang mit Vorständen und Geschäftsleitung
- ▶ **Wertschätzung:** Michael Moesslangs Seminarstil ist geprägt von Achtung und Aufrichtigkeit
- ▶ **Aktuell:** Das Ohr an internationalen Märkten auf der Suche nach neuen Trends und Ideen
- ▶ **Progress:** Michael Moesslang investiert ständig in eigene Weiterbildung
- ▶ **Bedürfnisse:** Mit einem riesigen Fundus wirkungsvoller Übungen und umfassendem Know-how geht Michael Moesslang gezielt und flexibel auf das Niveau und die Wünsche der Teilnehmer ein

 **Vorträge**

Das Vortrags-Angebot mit Michael Moesslang auf deutsch und englisch

- ▶ **Juwel statt Kiesel**  
So werden Sie zum Juwel, professionell authentisch
- ▶ **Professionelle Authentizität**  
Warum ein Juwel glänzt und Kiesel grau sind
- ▶ **Self-PreSensation®**  
Wirken Sie: vertrauenswürdig und kompetent ankommen!
- ▶ **Besser wirken — mehr erreichen**  
Wie Sie mit dem Besten Ihrer Persönlichkeit gewinnend überzeugen
- ▶ **PreSensation®**  
Schluss mit Langeweile: endlich überzeugend präsentieren!
- ▶ **PreSensation® enhanced**  
Der nächste Schritt: gewinnend präsentieren!

 **Seminare**

Das Trainings-Angebot mit Michael Moesslang auf deutsch, englisch und hybrid

- ▶ **PreSensation® 1**  
Schluss mit Langeweile – endlich überzeugend präsentieren!
- ▶ **PreSensation® 2**  
Schluss mit Labern – endlich begeisternd reden!
- ▶ **PreSensation® 3**  
Interessen statt Positionen – Lösungen statt Druck
- ▶ **Self-PreSensation® 1**  
Wirken Sie: vertrauenswürdig und kompetent ankommen!
- ▶ **Self-PreSensation® 2**  
Mit Charisma und Charakter überzeugend auftreten und begeistern
- ▶ **Self-PreSensation® PSA**  
Menschen „lesen“, verstehen und gewinnen

Fordern Sie bitte ausführliche Informationen zu den Seminaren und Programmen an: [Mail](#)



**Professionelle Authentizität**

Warum ein Juwel glänzt und Kiesel grau sind  
304 Seiten, 17 x 24 cm, brosch.,  
29,95 €  
ISBN 978-3-8349-2022-5



**Besser präsentieren - mehr erreichen**

64 Seiten, 6,95 Euro  
ISBN 978-3837041279

**Besser wirken - mehr erreichen**

64 Seiten, 4,95 Euro  
ISBN 3-8334-5099-1

**Referenzen & Presse**

Die Frage nach der persönlichen Wirkung stellt sich für alle, die mit Kunden umgehen. Und die Tipps und Tricks, die Trainer wie Michael Moesslang in ihren Vorträgen weitergeben, eignen sich nicht nur für den Vortrag vor Apothekenkunden sondern auch für den „Auftritt“ in der Offizin.

**Apotheke und Marketing 06/06**

Wir möchten uns hiermit für Ihren Vortrag ... im Rahmen des Burger King EMEA Supply Chain Management Team Meetings bedanken. ... 2 Stunden nützliche Tipps mit auf den Weg gegeben. Insgesamt war die Resonanz auf Ihren lebendigen Vortrag bei allen Teammitgliedern, trotz der kulturellen Vielfalt, einstimmig sehr positiv. Gerne empfehlen wir Ihre Vorträge und Seminare sowohl Burger King intern wie auch extern weiter.

**ppa. Rüdiger Hartmann, Burger King**

Vielen Dank für den interessanten und im positiven und aktiven Sinne nachdenklich machenden Vortrag am 30. Mai 2007. Viele der von Ihnen vorgetragenen Punkte und Merkmale der persönlichen Wirkung sind einem eigentlich bekannt und irgendwie geläufig. Aber handelt man selbst immer danach? Ja, nein, na ja, vielleicht manchmal, oder doch eigentlich fast immer, oder? Während Ihres Vortrages fühlte ich mich hin und wieder dabei „erwischt“, dass ich es doch eigentlich besser weiß – aber nicht danach handle. Hier gilt es also, daran zu arbeiten.

**Norbert Jothann**

Mich hat die Klarheit beeindruckt, mit der Michael Moesslang sein Konzept für den unternehmerischen Alltag dargestellt hat. Seine persönliche Ausstrahlung und die professionelle Vortrags-

weise (ohne technischen Schnickschnack) sind überzeugend, und Nachfragen treffen auf hilfreiche Antworten.

**Wolfgang Fänderl, CaP Center for Applied Policy Research**

Ein Thema lässt mich nicht mehr los! Drei Tage Kurs „Persönliche Wirkung“ haben ausgereicht, meinen Blick zu richten auf die wesentlichen Dinge im Leben: auf meine Umwelt, meine Mitmenschen und auch auf mich selbst. Michael Moesslang hat es verstanden, von der ersten bis zur letzten Minute, seine Zuhörer zu begeistern – mit Engagement, mit Leidenschaft. Ein Vollprofi vom Scheitel bis zur Sohle! Seine Tipps und Tricks, seine plastischen Darbietungen sind praktische Lebenshilfe und berufliche Weiterbildung in einem, Gruppentherapie und Selbstmanagement vom Feinsten. Seine Kurse sollten zum Pflichtprogramm gehören – für jeden – der mit Menschen zu tun hat!

**Bernd Czerniec, Siemens Enterprise Communications**



Berliner Morgenpost

**So schätzen Sie sich richtig ein**  
Sonntag, 15. Juni 2008 09:30

War einem halben Jahr merktete sich ein Headhunter bei Sabine H., ob sie Lust auf eine berufliche Veränderung habe. Der Mann hat der PR-Managerin eine neue Stelle in einem international arbeitenden Unternehmen an. Ihr Profil passte zu den Anforderungen wie die Faust aufs Auge: Studium der Betriebswirtschaftslehre, Postfachaufenthalte in den USA und Spanien, drei Fremdsprachen.

**Neuererscheinung Michael Moesslang will seine Leser mit seinem neuen Buch zu strahlenden Juwelen machen**  
**Wollen Sie wirklich ein Kieselstein bleiben?**

Wien. „Welches Sie ein Kieselstein bleiben oder ein Juwel werden?“ Mit dieser Frage konfrontiert der Szenarioautor und Trainer Michael Moesslang die Leser seines neuesten Buches „Juwel statt Kieselstein: Warum ein Juwel glänzt und Kiesel grau sind“.

Schluss mit „unscheinbar“  
„Juwel sind die Frauen des Lebens und sind unscheinbar. Ein Juwel ist ein Kieselstein, der durch die richtigen Facetten nicht bewahrt. Charakteristische Persönlichkeiten sind die Leuchten. Sie werden glanzvoll, wenn sie ihre Facetten zeigen.“

Aber diese zerlegt es alles nicht, nur letztlich gut zu sein. Wer sich als Kieselstein betrachtet, ist ein Kieselstein. Wer sich als Juwel betrachtet, ist ein Juwel. Wer sich als Kieselstein betrachtet, ist ein Kieselstein. Wer sich als Juwel betrachtet, ist ein Juwel. Wer sich als Kieselstein betrachtet, ist ein Kieselstein. Wer sich als Juwel betrachtet, ist ein Juwel.

