

Menschen verstehen und überzeugen mit der PSA Menschen besser

Das eigene Verhalten und Denken zu verstehen hilft **uns selbst besser zu verstehen**. Lernen wir dann noch die Strukturen der Anderen – insbesondere die Unterschiede zum eigenen Denken – kennen, können wir reibungsloser und **erfolgreicher kommunizieren** und miteinander umgehen.

Sich selbst und **Andere besser verstehen**, Konfliktursachen, Blockaden und Motive erkennen sowie selbst besser verstanden werden: in diesem Seminar lernen Sie Ihre **natürlich angelegten Erfolgsfaktoren** und Begrenzungen kennen. Sie lernen sie in Gesprächen im richtigen Maße – und damit erfolgreich – einzusetzen. Um auch bei schwierigen Gesprächen und Verhandlungen sicher, **natürlich und überzeugend zu wirken** und sich auf den Andern so einzustellen, dass dieser schnell Vertrauen fassen kann.

Michael Moesslang zeigt Ihnen und Ihren Kollegen, wie Sie **bessere Menschenkenntnis** erreichen und so mehr **Menschen überzeugen**. Sie erhalten ein Werkzeug, das Sie – viel leichter als andere Persönlichkeitsmodelle – **sofort in der Praxis** anwenden und bald nicht mehr missen möchten. Jede Kommunikation wirkt als Ausdruck Ihrer **Persönlichkeit** direkt auf den Menschen.

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.

Die **PSA – Persönlichkeitsstruktur-Analyse** – ist eine Entwicklung von Siegfried Gsell.

Ihr Nutzen

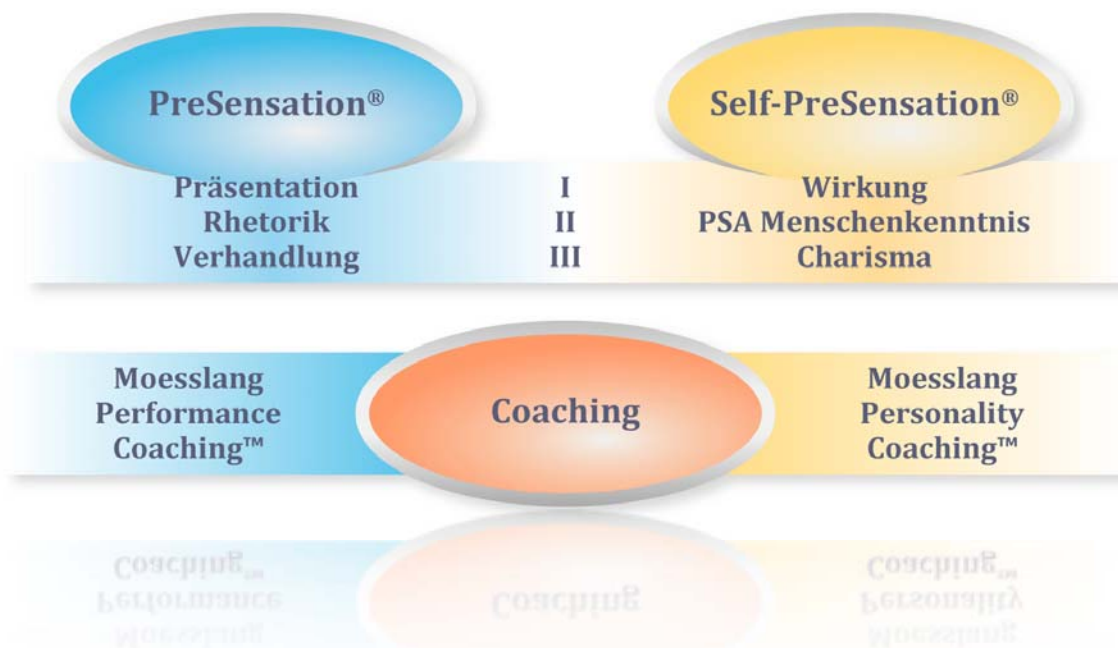
- ▶ Sie lernen Ihre **persönlichen Erfolgsfaktoren**, Begrenzungen und individuellen Potentiale kennen
- ▶ Sie nutzen diese ganz leicht in Gesprächen und Verhandlungen **bewusst und erfolgreich**
- ▶ Durch **praktische Übungen** sind Sie in der Lage, die Persönlichkeitsstruktur Anderer zu erkennen und sich auf sie einzustellen
- ▶ Sie optimieren Ihre **emotionale, empathische und soziale Kompetenz**
- ▶ Sie erfahren und lernen, wie auf diese Weise **Vertrauen, Motivation und Übereinstimmung** erreicht werden können
- ▶ Sie unterstützen Ihre **Team- und Führungskompetenz** durch gesteigerte Menschenkenntnis
- ▶ **Sicherheit und Erfolg** in schwierigen Kommunikationsprozessen

Aufbau und Umfang

Die Tage umfassen mindestens 6,5 h netto (8 Stunden abzgl. Pausen). Die Seminardauer beträgt zwei Tage bei bis zu 30 und mehr Teilnehmern. Ab dem 15ten Teilnehmer ist ein Co-Trainer oder eine Hilfskraft erforderlich.

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

Angebots-Übersicht



Persönlichkeit fördert Wirkung

Teilnehmer

Mit diesem Training erhalten Teilnehmer die Chance, sich selbst und ihr Gegenüber besser zu verstehen, Konfliktursachen und Motive zu erkennen, und selbst **besser verstanden zu werden**. Sie bekommen Mittel und Methoden, um in Gesprächen, Verhandlungen, Vertrieb und ähnlichen Überzeugungsprozessen alle Kenntnisse und Fähigkeiten **sofort wirksam einsetzen** zu können.

Mit Hilfe wertfreier Analyse-Verfahren werden Ausprägungsgrade verschiedener **angeborener Erfolgsfaktoren**, Schwächen und Begrenzungen festgestellt. Vieles wird bewusst, für viele Verhaltensweisen erhalten sie eine plausible Begründung und manches wird sie überraschen.

Struktur PSA-Firmenseminar (1. Stufe)

1. Tag – Die eigene Persönlichkeitsstruktur

- ▶ Analyse
- ▶ Eigene Stärken erkennen und verstehen

2. Tag – Menschen „lesen“, verstehen und gewinnen

- ▶ Wahrnehmungen richtig interpretieren
- ▶ Überzeugungstechniken gezielt einsetzen

Aufbau (2. Stufe)

Zwei weitere Tage mit Schwerpunkt Führung oder Vertrieb, Fordern Sie hierzu bitte Informationen an:
MM@Moesslang.com

Unternehmen

Die eigene Persönlichkeitsstruktur zu kennen und nutzen bedeutet nicht nur für den Teilnehmer eine Unterstützung und Stärkung seiner **Kommunikation und Persönlichkeit**. 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.

Innerhalb des Seminars erfahren die Teilnehmer mehr über ihre angeborenen, also **genbedingten Verhaltensweisen**, Kommunikationsmuster und Führungsstile. Das Ziel ist eine Steigerung der emotionalen und sozialen Kompetenz in Verbindung mit einer kongruenten **Persönlichkeitsentwicklung**. Um dies zu erfüllen ist **Self-PreSensation® PSA – Persönlichkeitsstruktur-Analyse** praxisorientiert. Der Schwerpunkt liegt auf Analysen, Übungen und Rollenspielen.

Teilnehmerunterlagen

Umfangreiche Unterlagen werden den Teilnehmern während des Seminars zur Verfügung gestellt. Teilnehmerunterlagen inklusive Ordner je Teilnehmer 35,— zzgl. MwSt.

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



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

