



„Machen Sie sich und Ihre Präsentation zur Sensation!“

VORTRAGSANGEBOT

Self-PreSensation® und PreSensation®



Die Keynote-Vorträge

Mit Spaß und Leichtigkeit erfahren Menschen, wie sie ihre persönliche Wirkung gezielt einsetzen können und so ihre Ziele leichter und schneller erreichen.

Impulsvorträge für Veranstaltungen jeder Größenordnung: Die Vorträge eignen sich für **Ihre Veranstaltung**, beispielsweise Kick-Offs, Mitarbeiter-Incentives, Vertriebs- oder Kundenveranstaltungen, Kongresse und Tagungen. Auf die Zusammensetzung **Ihres Publikums** kann flexibel eingegangen werden.

Wie wirken Sie? Sich selbst einzuschätzen ist nahezu unmöglich. Ehrliches **Feedback bekommen wir selten**. Eine „Gebrauchsanleitung“ richtiger Wirkung haben die Meisten nie erhalten. Wie wichtig ist **Wirkung für Erfolg und das Erreichen von Zielen**?

In einem **spannenden und unterhaltsamen Vortrag** von 45, 60, 90 oder 120 Minuten erfährt das Publikum die Wirkungsfaktoren und wie es leichter wird, sich eine **wirkungsvolle Kommunikation** anzugewöhnen.

Durch die **lebendige Art**, an das Thema Wirkung heranzugehen, bekommen die Teilnehmer schnell ein Gespür davon, wie bedeutend die persönliche Wirkung und eine **gelungene Interaktion** zwischen Sprecher und Zuhörer ist. Denn der sachliche Inhalt macht in der Regel nur einen geringen Anteil der Botschaft aus.

In welchem Unternehmen wird nicht präsentiert? Viele haben Erfahrungen. Trotzdem: Zuhörer schätzen 97 % aller Präsentationen als verbesserungswürdig ein. Kann sich Ihr Unternehmen erlauben, so zu präsentieren? **Beim Präsentieren zählt Wirkung**. Sie werden sehen: selbst erfahrene Präsentatoren lernen in diesem kurzweiligen Vortrag **neue Techniken und Tricks** kennen.

Die Vorträge enthalten **Metaphern, Geschichten** und anschauliche Beispiele, durch die die Zuhörer sich stets verstanden fühlen. Übungen, bei denen das **Publikum** (auf seinen Plätzen) mit einbezogen und aktiviert wird und Interaktion mit den Teilnehmern führt zu einem **lebendigen, aktiven Erleben**.

Buchen Sie Performance. Für Ihre Kunden, Geschäftspartner und Belegschaft. Für Ihren Erfolg.





„Machen Sie sich und Ihre Präsentation zur Sensation!“

VORTRAGSANGEBOT

Self-PreSensation® und PreSensation®



Keynote-Speeches

Juwel statt Kiesel

**So werden Sie zum Juwel –
professionell authentisch!**

Der Keynote-Vortrag über die Authentizität
eines Juwels

Professionelle Authentizität

Warum ein Juwel glänzt und Kiesel grau sind

Der Keynote-Vortrag zum aktuellen Buch

Self-PreSensation®

Wirken Sie:

vertrauenswürdig und kompetent ankommen!

Der Keynote-Vortrag über persönliche Wirkung

Besser wirken – mehr erreichen

**Wie Sie mit dem Besten Ihrer
Persönlichkeit überzeugen**

Der Keynote-Vortrag über Überzeugungskraft
durch souveränes Auftreten

PreSensation®

**Schluss mit Langeweile:
endlich überzeugend präsentieren!**

Der Keynote-Vortrag für begeisterndes Präsentieren

PreSensation® enhanced

Der nächste Schritt: gewinnend präsentieren!

Der Keynote-Vortrag für siegreiche Präsentationen

Zu diesen Themen bietet Michael Moesslang auch
Seminare und Coachings an.



Juwel statt Kiesel

So werden Sie zum Juwel – professionell authentisch!

Kiesel sind grau, rund. Mitgeschleift, rundgeschliffen, kleingeschliffen. Am Ende der Reise durchs Leben vielleicht nur noch ein Sandkorn. Ein Juwel dagegen **funkelt, brilliert und zieht die Blicke auf sich**. Wer die Menschen gewinnen will (oder muss), erreicht dies leichter als **Juwel**.

Ein Juwel ist **professionell authentisch**. Es zeichnet sich durch Individualität, viele Facetten und einen **perfekten Schliff** aus. Es zeigt seine Stärken, seine **Kompetenz** und überzeugt. Mit dieser Metapher zeigt Michael Moesslang Wege auf, sich von seiner besten Seite zu zeigen und gezielt **das richtige Image zu inszenieren**.

Professionelle Authentizität

Warum ein Juwel glänzt und Kiesel grau sind

Im Buch **Professionelle Authentizität** definiert Michael Moesslang Authentizität neu. Es kommt nicht darauf an, so zu sein, wie Sie immer schon waren. Noch erfolgreicher zu werden, und den **Anforderungen künftiger Positionen und Herausforderungen** gerecht zu werden, erfordert kontinuierliche Entwicklung. Dies gilt für jeden, der beruflich vorankommen will, ob als **Führungskraft**, Selbstständiger oder Mitarbeiter.

Haben Sie sich schon einmal gefragt, warum manchen der **Erfolg spielend leicht** zu gelingen scheint, während die Masse sich Tag für Tag abmüht? Diese und weitere Fragen, die Ihr Leben verändern können, beantwortet dieser **kurzweilige Vortrag**.

Ihr Nutzen

- ▶ Wie Sie **Ihre individuellen Juwelen-Qualitäten** entdecken und nutzen
- ▶ Wie der **erste Eindruck** und Ihre Wirkung über **Ihren Erfolg** entscheiden
- ▶ **Die Macht der Gedanken** – so erzielen Sie eine sichere, souveräne und kompetente Ausstrahlung

Dauer: 45, 60, 90 oder 120 Minuten

Sprache: deutsch oder englisch

Bei Abnahme von mind. 10 Büchern **Professionelle Authentizität** ist ein Rabatt möglich.

Ihr Nutzen

- ▶ Warum **professionelle Authentizität** erfolgreicher ist als **natürliche Authentizität**
- ▶ Der **bedeutendste Image-Faktor** eines Unternehmens ist immer noch der Mensch
- ▶ Nur die Führungskraft braucht Kraft. Die **Führungspersönlichkeit** hat Persönlichkeit!

Dauer: 45, 60, 90 oder 120 Minuten

Sprache: deutsch oder englisch

Bei Abnahme von mind. 10 Büchern **Professionelle Authentizität** ist ein Rabatt möglich.

Self-PreSensation®

**Wirken Sie:
vertrauenswürdig und kompetent ankommen!**

Kennen Sie Menschen deren **Funke der Begeisterung** einfach bei jedem überspringt? Das können auch Sie! Kommunizieren Sie Ihr Können **professionell authentisch** in jeder Situation. Ob Präsentation, (Verkaufs-)Gespräch oder Meeting – entscheidend ist, dass Sie die **Ergebnisse erzielen**, die Sie Ihren Zielen näher bringen!

Sympathische Menschen wirken **glaubwürdig, vertrauenswürdig und überzeugend**. Ihnen wird gerne zugehört, ihr Wort hat Gewicht und der Erfolg ist vorprogrammiert. Es gelingt ihnen mit Leichtigkeit, andere für sich und ihre Ziele zu gewinnen. **Diese Wirkung können Sie lernen.**

Besser wirken – mehr erreichen

Wie Sie mit dem Besten Ihrer Persönlichkeit überzeugen

Zu **85 % entscheidet die Persönlichkeit** über Erfolg, lediglich 15 % machen fachliche Qualitäten aus. Nicht Inhalte überzeugen, nur Sie alleine sind für Ihren Erfolg verantwortlich. Ein Mensch mit **überzeugenden Fähigkeiten** fesselt selbst mit den langweiligsten Themen seine Zuhörer.

Präsentationen, Reden, Meetings – wie viele Ihrer Zuhörer können Sie wirklich fesseln? Menschen wirken glaubwürdig, vertrauenswürdig und überzeugend, wenn sie es verstehen, professionell authentisch und **wirkungsvoll zu kommunizieren**. Ihnen wird gerne zugehört, **Ihr Wort hat Gewicht** und der Erfolg ist vorprogrammiert. **Gewinnen Sie die Menschen für Ihren Erfolg.**

Ihr Nutzen

- ▶ **Selbst:** Wie Sie mit Ausstrahlung und **souveränem Auftreten** überzeugen
- ▶ **Präsentation:** Wie Sie **Ihre Persönlichkeit-potentiale** wirkungsvoll einsetzen
- ▶ **Sensation:** Mythos Authentizität – Wie Sie mit **professioneller Authentizität** überraschen

Dauer: 45, 60, 90 oder 120 Minuten

Sprache: deutsch oder englisch

Bei Abnahme von mind. 10 Büchern **Besser wirken** ist ein Rabatt möglich.

Ihr Nutzen

- ▶ Sicheres und selbstbewusstes Wirken unter **Nutzung Ihres vollen Persönlichkeitspotentials**
- ▶ **Die sieben Wirkfaktoren** erfolgreicher Besprechungen, Präsentationen und Vorträge
- ▶ **Die Macht der Gedanken** — natürliche Ausstrahlung für souveräne Gesprächsführung

Dauer: 45, 60, 90 oder 120 Minuten

Sprache: deutsch oder englisch

Bei Abnahme von mind. 10 Büchern **Besser wirken** ist ein Rabatt möglich.

PreSensation®

Schluss mit Langeweile: endlich überzeugend präsentieren!

Präsentationen entscheiden über den Erfolg von Projekten, Aufträgen und Unternehmen. Um die Teilnehmer zu überzeugen und zu begeistern lernen Sie Ihre professionelle **Authentizität und Ausstrahlung** einzusetzen. Wenn Sie es schaffen eine **glaubwürdige Kompetenz** zu vermitteln, gewinnen Sie Ihre Teilnehmer emotional und rational und erreichen so Ihre Ergebnisse und Ziele.

Durch souveräne Wirkung und einen spannenden und **überzeugenden Auftritt** als Präsentator schaffen Sie **Wirkung und Überzeugungskraft**. Auch routinierte Präsentatoren können ihre Wirkung steigern und so das Unternehmen nach innen und außen optimal vertreten.

PreSensation® *enhanced*

Der nächste Schritt: gewinnend präsentieren!

Gibt es Neues in der Welt der Präsentationen oder gelten die **Rhetorik-Regeln des Aristoteles** immer noch? Welche neuen Techniken, Tricks und Trends prägen **Unternehmens-, Wettbewerbs- oder Vertriebspräsentationen**?

Vorstände, Geschäftsführer und Außendienst repräsentieren das Unternehmen gegenüber **Kunden und Stakeholdern**. Es geht um **Ergebnisse, Erfolge und Image**. Reicht es, schöne Zahlen, Daten und Fakten zu zeigen? Oder **darf es ein bisschen mehr sein**?

Ihr Nutzen

- ▶ **Präsentation:** Wie Sie mit Ausstrahlung und **souveräner Präsentation** begeistern
- ▶ **Sensation:** Wie Sie **inspirierende Präsentationen** wirkungsvoll vorbereiten und aufbauen
- ▶ **Präsenz:** Wie Sie mit gelungenen **Visualisierungen und Emotionen** Teilnehmer überzeugen

Dauer: 45, 60, 90 oder 120 Minuten

Sprache: deutsch oder englisch

Bei Abnahme von mind. 10 Büchern

Besser präsentieren ist ein Rabatt möglich.



Ihr Nutzen

- ▶ **Präsentation:** Wie Sie die **Denkweisen und Emotionen der Teilnehmer** für Ihre Ziele nutzen
- ▶ **Sense:** Wie Sie alle Sinne ansprechen und so **inspirierende Präsentationen** geben
- ▶ **Sensation:** Wie Sie mit den richtigen **Methoden und Techniken** Teilnehmer nachhaltig überzeugen

Dauer: 45, 60, 90 oder 120 Minuten

Sprache: deutsch oder englisch

Bei Abnahme von mind. 10 Büchern **Besser präsentieren** ist ein Rabatt möglich.

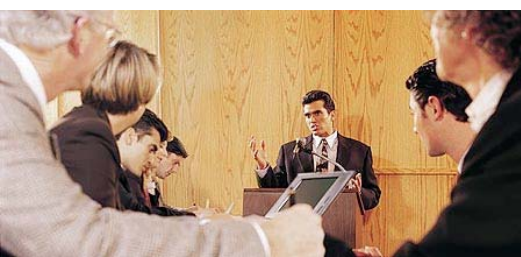
PreSensation® fördert Ihren Erfolg

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



Berliner Morgenpost

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

War einem halben Jahr merkwürdig 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 passt zu den Anforderungen wie die Faust aufs Auge: Studium der Betriebswirtschaftslehre, Postfachaufenthalte in den USA und Spanien, drei Fremdsprachen.

Wollen Sie wirklich ein Kieselstein bleiben?
Aber diese zerragt es oben nicht, nur leichtlich gut zu sein. Wer sich als Sachbearbeiter, Ingenieur oder Wissenschaftler bezeichnet, muss sich seinen Anspruch selbst. Ansonsten wird man als Kieselstein bezeichnet. Wer sich als Kieselstein bezeichnet, wird man auch sein. Das ist die Wahrheit. Der Mann hat merkwürdig 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 passt zu den Anforderungen wie die Faust aufs Auge: Studium der Betriebswirtschaftslehre, Postfachaufenthalte in den USA und Spanien, drei Fremdsprachen.

