



**MICHAEL MOËSSLANG**  
DER HITCHCOCK DER PRÄSENTATION

## Spannung à la Hitchcock

Inspirierende und überzeugende Präsentationen & Keynotes

2021–2022



Offenes Seminar für Redner und Präsentatoren mit Anspruch

Für alle Speaker, Experten, Start-Ups, Vertriebler und Führungskräfte:

## SPANNUNG À LA HITCHCOCK

Inspirierende und überzeugende Präsentationen & Keynotes

**Das offene Keynote-Seminar**



Mit spannender Dramaturgie und emotionalem Storytelling das gewisse Extra präsentieren



Inspirierende Vorträge mit genial-einfachen Mitteln entwickeln und ausarbeiten



Mit gelungenen Visualisierungen und Emotionen Teilnehmer überzeugen und begeistern



Erkennen der eigenen Wirkung und des Fremdbildes (Feedback)



Mit Stimme Stimmung machen um Teilnehmer zu aktivieren und emotional zu berühren



Begeisternde und erfolgreichere Präsentationen und Keynotes



Positive Ausstrahlung und Wirkung wird auf Ihr Unternehmen übertragen

### **Spannend wie Steve Jobs und Alfred Hitchcock**

Was haben **Steve Jobs, Barack Obama, Tony Robbins, Hans Rosling und Christian Lindner** gemeinsam?

Sie begeistern bzw. begeisterten auf der Bühne! So werden Gäste und Kunden nicht nur zu aufmerksamen Zuschauern sondern zu echten Fans.

### **Jenseits vom Mittelmaß**

Selbst, wenn der Präsentierende alles soweit richtig macht – **was bleibt wirklich hängen?** Wird Ihr Ziel erreicht? Ist Ihr Publikum begeistert? Wie nimmt das Publikum Sie wahr? Welcher Eindruck bleibt langfristig hängen (Image)? **Wie spricht Ihr Publikum über Sie und Ihren Vortrag?**

nicht gute Inhalte, Produkte oder Dienstleistungen auf gute Folien zu setzen und gut rüber zu bringen. Nein, **gut reicht nicht.** Meistens nicht einmal mehr sehr gut.

### **Auf jedes Detail kommt es an**

Um zu erfahren, **was die wahren Meister so besonders macht**, werden wir sie analysieren. Aufbau, Wortwahl, Storytelling, Emotionen erzeugen, Körpersprache, Spannungsmomente – und vieles mehr. Nichts ist Zufall. Nicht nur gut, sondern **exzellent!**

Ob Sie als Bühnen-Profi **Ihr Publikum rocken** oder ob Sie Fachpublikum **unterhaltsam überzeugen** wollen: Wir finden Ihren persönlichen und authentischen Stil und kombinieren ihn **mit den Techniken der Profis.**



In der zunehmenden Informationsflut und mit zahlreichen positiven Vorbildern (auch aus den Medien) **ist der Anspruch des Publikums stark gestiegen.** Es ist vielleicht nicht einmal enttäuscht. Es kann einfach nur immer weniger aufnehmen und selektiert nach bestimmten Kriterien wie Lebendigkeit der Vortragstechnik, spannenden Aha-Momenten und „merk“-würdigkeit der Inhalte.

Heute aus der immer größer werdenden Masse von **Präsentationen, Vorträgen und Keynotes** herauszustechen ist eine große Aufgabe. Da reicht es

### **Sie optimieren Ihren Vortrag**

Ich zeige Ihnen, wie Sie Ihre Botschaft richtig verpacken, das **Kopfkino Ihres Publikums** nutzen, **Spannungskurven à la Hitchcock aufbauen**, Geschichten lebendig erzählen und **Emotionen erzeugen** und rüber bringen. Humor, Spannung, Betroffenheit – welche Zutaten erzeugen die richtige Wirkung beim Zuhörer?

Sie entwickeln dabei **Ihre Präsentation oder Keynote** zielgerichtet während des Seminars und bekommen **hilfreiches Feedback** für die einzelnen Schritte.



**Spannung à la Hitchcock** wurde von Michael Moesslang entwickelt, um Ergebnisse, Projekte, Produkte und Unternehmen optimal zu präsentieren.

#### **Aufbau und Inhalt**

Ihnen wird **garantiert, mindestens vier Mal** an den drei Tagen vor Publikum zu sprechen. Für ein ausführliches Feedback werden Sie unter anderem **umfangreiche mündliche Rückmeldung** sowie **Videos Ihrer Präsentationen** erhalten. Um eine intensive Leistung zu gewährleisten ist die Gruppengröße streng limitiert.

#### **Zielgruppe**

Das Seminar ist konzipiert für **Menschen, die regelmäßig vor großem Publikum sprechen** oder eine wichtige Präsentation intensiv vorbereiten wollen. Angesprochen sind einerseits Keynote Speaker und Fachreferenten auf Messen und Kongressen. Andererseits Selbständige, Führungskräfte, Inhaber und Vertriebler die Ihre Unternehmenspräsentation regelmäßig halten oder einen wichtigen Pitch ausarbeiten wollen.

Erfahrung oder das Seminar **PreSensation® intensiv** ist sinnvoll.

**Spannung à la Hitchcock** ist anders. Es ist kein Standard-Präsentationsseminar. Es fordert Sie heraus und geht in die Tiefe. Deshalb gibt es auch nur maximal 6 Plätze. Und es findet nur 1 bis 2 Mal im Jahr statt.



## Ablauf

- ▶ Sie bringen eine wichtige Präsentation oder Keynote mit, an der wir intensiv arbeiten (weitere Infos bei Anmeldung)
- ▶ Diese präsentieren Sie zu Beginn (inkl. Video-Aufnahme und Feedback von anderen Teilnehmern und mir)
- ▶ Sie lernen die Techniken der Meister um zu überzeugen und Emotionen anzusprechen und wenden diese auf Ihre Präsentation an
- ▶ Statt Gegenargumente zu provozieren lernen sie mit, wie ich es nenne, emotionalen Argumenten zu gewinnen
- ▶ Gemeinsam optimieren Sie Ihren Vortrag und erstellen eine spannende Dramaturgie (Suspense)
- ▶ Sie lernen, wie Sie Ihre Emotionen spüren und zum Publikum rüber bringen können und es so mitreißen
- ▶ Sie optimieren auch Ihre Folien, falls nötig (bitte MacBook bzw. Laptop mitbringen)
- ▶ Storytelling ist nicht nur eine Frage der richtigen Dramaturgie sondern auch des Erzählstils – hier lernen Sie es
- ▶ Gemeinsam analysieren und optimieren wir Ihr Auftreten, besonders Körpersprache, Sprechweise und Wirkung Ihres Vortrags
- ▶ Durch Buddy-Teams können Sie Ihre Herausforderungen diskutieren und bekommen stets Feedback
- ▶ Am Ende haben Sie beispielhaft an Ihrer Präsentation auf allen Ebenen erlebt und gelernt, wie Ihr Vortrag Ihnen und dem Publikum Spaß macht, Ihre Wirkung sich vervielfacht und Ihr Erfolg deutlich gesteigert wird:
  - durch dramaturgischen Spannungsaufbau, Storytelling und emotionale Argumente das Publikum überzeugen
  - durch Lebendigkeit, Begeisterung und Emotionen Ihr Publikum fesseln
  - durch professionelle Wirkung ein nachhaltiges Vortragserlebnis schaffen



### Seminar-Ort

Das Seminar findet in der wunderschönen **Weltkulturerbe-Stadt Regensburg** statt – immer eine Reise wert. Regensburg liegt je ca. 1 Stunde von München, Nürnberg und Passau, an der ICE-Strecke Wien–Frankfurt (je 3 Stunden) und hat eine direkte Zuganbindung vom Flughafen München. Mit der Bahn aus Berlin sind es gute 4 Stunden, aus Hamburg oder Düsseldorf 5,5 Stunden.

### Anreise und Zeiten

Ihre Anreise kann am ersten Tag vor 10 Uhr und die Abreise am letzten Seminartag bereits ab 16 Uhr stattfinden, so sparen Sie Übernachtungen. Den genauen Veranstaltungsort erfahren Sie bei Anmeldung, um Ihre Übernachtung buchen zu können (Selbstzahler).

### Termine (Regensburg)

**Donnerstag–Samstag, 24.–26. Juni 2021**

**Donnerstag–Samstag, 25.–27. November 2021**

**Donnerstag–Samstag, 30. Juni–2. Juli 2022**

**Donnerstag–Samstag, 24.–26. November 2022**

#### ► Inklusivleistungen

- die Seminargebühr für 3 Tage Seminar
  - die Schulungsunterlagen
  - ein umfangreiches Handout (PDF)
  - das Fotoprotokoll z. B. aller Anschriebe an Flipchart etc.
  - die Video-Aufnahmen
  - Ihr Teilnahmezertifikat
  - die Hotelpauschale
  - die Verpflegung im Seminarraum (Kaffee, Tee, Saft und Wasser)
  - die Pausenverpflegung inkl. Snacks
  - das Mittagessen (bitte teilen Sie mir mit, wenn Sie aufgrund von Allergien, Unverträglichkeiten oder anderen Gründen etwas nicht essen)
  - 1 kleine Abendüberraschung
  - die MwSt.
- Änderungen, Irrtümer und Absage bei zu geringer Teilnehmerzahl vorbehalten
- Bei Fragen wenden Sie sich bitte via [Anfrage@Moesslang.com](mailto:Anfrage@Moesslang.com) oder unter +49-941-56 999 122 an mich.

Ihre Investition: **2.595 €** (2.180,67 € netto)

### Online-Buchungsformular

Auf der Seite finden Sie auch weitere Infos und AGBs  
Alternativ Buchung per E-Mail: [Buchung@Moesslang.com](mailto:Buchung@Moesslang.com)

# ANGEBOTS-ÜBERSICHT

Seminare, Coaching und Vorträge auf Deutsch und Englisch



## Offene Seminare

- ▶ **PreSensation®**  
Schluss mit Langeweile: endlich überzeugend Präsentieren
- ▶ **Spannung à la Hitchcock**  
Inspirierende und überzeugende Präsentationen & Keynotes
- ▶ **Präsenz, Authentizität, Charisma**  
Wie Sie selbstsicher Menschen erreichen
- ▶ **Verhandeln und überzeugen**  
Rhetorik: Menschen gewinnen, begeistern und überzeugen

Auf der folgenden Seite finden Sie eine tabellarische Übersicht zu den 4 Seminaren.



## Firmenseminare

- ▶ **PreSensation®**  
Schluss mit Langeweile: endlich überzeugend präsentieren
- ▶ **Sales PreSensation®**  
Sich, Unternehmen und Angebote kompetent präsentieren
- ▶ **PreSensation® online**  
Am Bildschirm Aufmerksamkeit halten und überzeugen
- ▶ **Überzeugungs-Rhetorik**  
Schluss mit Labern: endlich begeisternd reden!
- ▶ **Präsenz, Authentizität, Charisma**  
Wie Sie selbstsicher Menschen erreichen

Selbstverständlich werden Seminare genau auf Ihren Bedarf angepasst. So sind auch beispielsweise Seminare zu **Pitches, Präsentieren vor sehr großen Gruppen, Elevator Pitch** oder **Präsentationen auf C-Level** mögliche Themen.



## Keynote-Vorträge

- ▶ **So würde Hitchcock präsentieren**  
Überzeugen Sie mit dem Meister der Spannung
- ▶ **PreSensation®**  
Schluss mit Langeweile: endlich überzeugend Präsentieren!
- ▶ **Sag was Du zu sagen hast!**  
Schluss mit schlucken und ducken!
- ▶ **Beeinflussen!**  
Wenn Argumente nicht wirken
- ▶ **Warum ein Juwel glänzt und Kiesel grau sind**  
Erfolgreich mit Professioneller Authentizität
- ▶ **Besser wirken – mehr erreichen**  
Wie Sie mit dem Besten Ihrer Persönlichkeit überzeugen
- ▶ **Ihre Körpersprache – Ihr Erfolg**  
Vom ersten Eindruck und überzeugender Persönlichkeit (inkl. Analyse Politiker/Manager)
- ▶ **Schluss mit Lampenfieber!**  
Sicher, souverän und mit Präsenz auftreten



## Coaching

- ▶ **Coaching** zu Präsentation und Rhetorik, Auftreten und Körpersprache, Kommunikation, beruflichem Erfolg sowie Lampenfieber-Coaching

Fordern Sie bitte ausführliche Informationen zu Vorträgen, Seminaren und Coaching an: **Mail**

**Kontakt** +49-941-56 999 122 · +49-171-623 05 87  
Ägidienplatz 7 · 93047 Regensburg

## Offene Seminare im Vergleich

	PreSensation® intensiv	Spannung à la Hitchcock	Verhandeln und überzeugen	Körpersprache & Lampenfieber
<b>Tage</b>	3	3	3	1
<b>Teilnehmer</b>	3-8	3-6	3-6	4-24
<b>Ihr Nutzen</b>				
Ausführliches Feedback	★ ★ ★ ★ ★	★ ★ ★ ★ ★	★ ★ ★ ★ ★	—
Video-Aufzeichnung	★ ★ ★ ★ ★	★ ★ ★ ★ ★	—	—
Analyse der Videoaufzeichnung	—	★ ★ ★ ★ ★	—	—
Körpersprache	★ ★ ★ ★ ★	★ ★ ● ● ●	★ ★ ★ ★ ★	★ ★ ★ ★ ★
Stimmeinsatz	★ ★ ★ ● ●	★ ★ ★ ★ ★	★ ● ● ● ●	★ ★ ★ ★ ★
Lampenfieber eliminieren	★ ★ ★ ● ●	—	—	★ ★ ★ ★ ★
effizient vorbereiten	★ ★ ★ ★ ★	—	—	—
Struktur der Präsentation	★ ★ ★ ★ ★	—	—	—
Einstieg und Schluß	★ ★ ★ ★ ★	★ ★ ★ ★ ★	—	—
Aufmerksamkeit halten	★ ★ ★ ★ ●	★ ★ ★ ★ ★	★ ★ ★ ● ●	—
Argumentation	★ ★ ★ ● ●	★ ★ ★ ★ ●	★ ★ ★ ★ ★	—
Mit Emotionen überzeugen	★ ★ ★ ★ ●	★ ★ ★ ★ ★	★ ★ ★ ★ ★	—
Psychologisch überzeugen	★ ★ ● ● ●	★ ★ ★ ● ●	★ ★ ★ ★ ★	—
Charaktere erkennen	—	—	★ ★ ★ ★ ★	—
Werte & Glaubenssätze	—	—	★ ★ ★ ★ ★	—
Storytelling	★ ★ ★ ● ●	★ ★ ★ ★ ★	★ ● ● ● ●	★ ★ ● ● ●
Dramaturgie à la Hitchcock	—	★ ★ ★ ★ ★	—	—
An Präsentation arbeiten	★ ★ ★ ★ ●	★ ★ ★ ★ ★	★ ★ ★ ● ●	—
Folien/Medien erstellen	★ ● ● ● ●	★ ★ ★ ★ ●	—	—
Präsentieren ohne PowerPoint	★ ★ ★ ★ ★	★ ★ ★ ★ ★	—	—
Kommunikationstechnik	—	—	★ ★ ★ ★ ●	—
Fragetechnik	—	—	★ ★ ★ ★ ●	—
Umgang mit Fragen	★ ★ ★ ★ ●	—	★ ★ ★ ★ ●	—
Verhandlung nach Harvard	—	—	★ ★ ★ ★ ★	—
Von den Meistern lernen	★ ★ ★ ★ ●	★ ★ ★ ★ ★	★ ★ ★ ● ●	—
Workshop-Charakter	★ ● ● ● ●	★ ★ ★ ★ ★	★ ★ ★ ● ●	—
Buddy-Arbeit	—	★ ★ ★ ★ ★	—	—
Image-Förderung	★ ★ ★ ★ ★	★ ★ ★ ★ ★	★ ★ ★ ★ ★	★ ★ ★ ★ ★
Investition	<b>1.995 €</b>	<b>2.595 €</b>	<b>2.595 €</b>	<b>699 €* </b>
netto	(1.676,47 €)	(2.180,67 €)	(2.180,67 €)	(587,39 €)*



# MICHAEL MOESSLANG

## Profil

„Der Hitchcock der Präsentation“ nimmt seine Zuhörer auf eine Reise mit, in der Präsentationen, Vorträge und Kommunikation spannend und lebendig werden. Der Dipl. Kommunikationswirt BAW, **5 Sterne Redner**, **Top 100 Speaker 2013**, Erfolgs-Autor und Lehrbeauftragter – z. B. St. Universität Regensburg, European Business School der Hochschule Reutlingen, Zürich International Business School – ist der Experte für **PreSensation®**.



In rund 1 500 Vorträgen und Präsentationen motivierte **Michael Moesslang** mit seinen mitreißenden **Keynotes**. Seine gelebte und **professionelle Authentizität** überzeugt. Er fordert die Teilnehmer auf, die Bühnen mit Persönlichkeit zu erobern. Er kämpft gegen Langeweile und mangelnde Effizienz in Präsentationen. Und er ist überzeugt, dass es der

Mensch und seine Leidenschaft ist, der mehr erreicht als bloße Argumente. Seine Philosophie ist, dass jeder einzelne durch die eigene persönliche Wirkung und Selbstsicherheit im Auftreten zum positiven Botschafter für sein Unternehmen wird.

Michael Moesslang spricht Deutsch und **Englisch** und gibt Vorträge, Seminare, Coachings und Workshop international.

[www.Michael-Moesslang.de](http://www.Michael-Moesslang.de)

Michael Moesslang – bekannt aus TV, Radio und Print – war **20 Jahre lang Inhaber einer Werbeagentur** und bringt die Erfahrung und fundierte Fachkompetenz aus unzähligen erfolgreichen Pitches (Wettbewerbspräsentationen) mit. Während dieser Zeit wurde ihm bewusst, dass es nicht alleine auf kreative Inhalte und geniale Werbeideen ankommt, sondern darauf, mit wie viel **Überzeugung und Persönlichkeit** jemand präsentiert. Andere Agenturen, die von seinen mitreißenden und erfolgreichen Präsentationen gehört hatten, kamen in der Folge auf ihn zu und baten ihn, ihre Pitches zu übernehmen.

So waren eine neue Leidenschaft, ein neuer beruflicher Weg und eine neue Berufung geboren. Heute gibt er **mit Freude und Souveränität** dieses Wissen an seine Seminarteilnehmer und Coaching-Kunden weiter. Keine Situation, die während einer Präsentation entstehen kann, ist ihm fremd und er bereitet die Teilnehmer optimal auf alle Eventualitäten während einer Präsentation vor. Die Teilnehmer lernen, sich beim Präsentieren wirklich wohl und **professionell authentisch** zu fühlen und können dadurch souverän auf Unvorhergesehenes reagieren.

# WAS ES MIT HITCHCOCK AUF SICH HAT

**Vor über 30 Jahren stand ich vor der Herausforderung, Studenten so zu fesseln, dass sie freiwillig in meine Vorlesungen kamen. Da ich kurz zuvor mein Studium abgeschlossen hatte, analysierte ich die mir noch bestens bekannten Dozenten und fand heraus, warum einige bei den Studenten beliebt waren, andere dagegen vor fast leeren Sälen sprachen.**

Ich konnte mir damals nicht ausmalen, dass dies der Grundstein für meine heutige Karriere ist.

10 Jahre später entscheide ich mich Trainer, Coach und Keynote Speaker zu werden. Nach Ausbildung zum **Master European Business Trainer** mit **BDVT-Zertifizierung** und zum **NLP Master** und ersten Erfahrungen in Unternehmen lege ich mich auf das fest, was ich am besten kann: **Präsentieren**.

## **Drei Dinge brauchen Präsentierende**

Trotz aller Veränderungen, wie **Online-Präsentationen** oder **technische Neuerungen**, damals wie heute gilt: Es sind vor allem drei Dinge, die den Erfolg jeder Präsentation ausmachen:

- ▶ **Aufmerksamkeit**
- ▶ **Vertrauen und wahrgenommene Kompetenz**
- ▶ **Emotionen**

Natürlich bedeutet das nicht, dass die Inhalte keine Rolle spielen, sie werden schließlich präsentiert. Doch wären es die Inhalte alleine – eine E-Mail oder ein Word-Dokument würden ausreichen.

### **1. Nur wer zuhört kann überzeugt werden**

Nicht erst, seit es Smartphones gibt, wird jeder kleinste Moment der Langeweile mit Unaufmerksamkeit quittiert. Doch wie soll Publikum überzeugt werden, wenn es nur mit einem halben Ohr – oder gar nicht zuhört? **Selbst trockenste Themen können spannend präsentiert werden.**

### **2. Es ist der Mensch, der überzeugt**

Niemand weiß wirklich, wie kompetent oder vertrauenswürdig die oder der Präsentierende ist.

Zuhörer machen dies unbewusst an kleinsten Signalen in Körpersprache, Stimme, Sprechweise und Sprache fest. Doch gerade hier herrscht viel Unsicherheit und mangelt es an Wissen. **Dabei kann jeder spielerisch ein eloquenter Präsentator werden.**

### **3. Alle Entscheidungen werden emotional getroffen**

Das mag Sie überraschen, doch ist es längst bewiesen. Der Beweis sogar mit einem Nobelpreis ausgezeichnet. Das bedeutet, dass die Fakten *und* der Präsentierende Emotionen erzeugen *müssen!!!* Doch wie häufig wird darauf geachtet? Und wie soll der Präsentierende beispielsweise seine eigenen Begeisterung zeigen, wenn er selbst nur Lampenfieber spürt? **Ich mache die Teilnehmer sicherer und zeige es Ihnen ganz konkret.**

### **Spannung, Körpersprache und Lampenfieber**

Meine Erfahrung zeigt mir, dass es viel wichtiger ist, den Menschen Sicherheit und Souveränität zu geben und Ihr Auftreten zu optimieren. Dann gelingt es Ihnen – mit dem entsprechenden Wissen – **Ihre Präsentation spannend, kompetent, emotional und überzeugend zu geben.** Und mit meinen Techniken auch noch effizient vorbereitet.

### **Hitchcock ist der Maßstab für Spannung**

Deshalb standen er und seine Filme Pate für mein Buch **So würde Hitchcock präsentieren – Überzeugen Sie mit dem Meister der Spannung.** Und als dies monatelang die entsprechende Sparte bei Amazon anführte, sagte jemanden zu mir: „*Du bist doch der Hitchcock der Präsentation.*“ Seitdem ist das meine Marke. **Das ist eine sehr hohe Messlatte. Mein Anspruch ist sie in jedem Seminar und Vortrag zu erfüllen.**

## BÜCHER



### So würde Hitchcock präsentieren

Überzeugen Sie mit dem Meister der Spannung,  
Der Bestseller und das wahrscheinlich einzige Werk, das  
Ihnen zeigt, wie man mit einer filmreifen Dramaturgie  
überzeugt  
ISBN 978-3-86881-298-5, Redline Verlag, 17,99 Euro

### Professionelle Authentizität

Warum ein Juwel glänzt und Kiesel grau sind  
Um eine Persönlichkeit mit Authentizität und  
Ausstrahlung zu entwickeln und damit richtig zu wirken,  
ist dies der Ratgeber  
ISBN 978-3-8349-2022-5, Gabler Verlag, 44,99 Euro

### Besser wirken – mehr erreichen

52 Tipps für Ihre persönliche Wirkung  
Jede Woche ein Tipp für Wirkung, Rhetorik,  
Körpersprache u. mentale Stärke  
ISBN 3-8334-5099-1, Books on Demand, 4,95 Euro

### Besser präsentieren – mehr erreichen

52 Tipps für wirkungsvolle Präsentationen  
Jede Woche ein Tipp für Präsentation, Rhetorik und  
Vortrag  
ISBN 978-3837041279, Books on Demand, 6,95 Euro

### Bessere Körpersprache – mehr erreichen

52 Tipps für für nonverbale Kommunikation  
Jede Woche ein Tipp für bessere Körpersprache vor  
Publikum  
ISBN 978-3735718679, Books on Demand, 6,99 Euro

### Die besten Ideen für erfolgreiche Rhetorik

GSA Top-Speaker Edition, Nikolaus B. Enkelmann (Hrsg.)  
mit einem Beitrag von  
Michael Moesslang und weiteren 21 Top-Speakern  
ISBN 978-3869362380, Gabal, 29,90 Euro

### Mehr Informationen

Ein Übersicht und detaillierte Informationen zu diesen  
und weiteren Büchern des Autor finden Sie hier.  
Stückzahlen zum Sonderpreis für Ihre Mitarbeiter auf  
Anfrage. Die **Besser Wirken-Reihe im Dreierpack**  
können Sie nur beim Autor als Bundle für 15 € (statt  
18,89 €) portofrei bestellen: [Buch@Moesslang.com](mailto:Buch@Moesslang.com).  
Weitere Bundles auf Anfrage.



## REFERENZEN

**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**



## „MOESSLANG GEHÖRTE ZU DEN HÖHEPUNKTEN DER VERANSTALTUNG.“

**Inge Hübner, VDE Verlag**

**HERR MICHAEL MOESSLANG** hat auf unserer Recruiting-Messe seinen Vortrag „Werden Sie professionell authentisch – Körpersprache wirkt!“ gehalten. Das hat er super gemacht! Der ganze Hörsaal war begeistert. Nun können wir alle die Wirkung unserer eigenen Körpersprache und die unserer Gesprächspartner besser deuten. Vielen Dank!

**Daniela Bartelt,  
Marketing und Kommunikation Hochschule Offenburg**

**MICH HAT DIE KLARHEIT** beeindruckt, mit der Michael Moesslang sein Konzept für den unternehmerischen Alltag dargestellt hat. Seine persönliche Ausstrahlung und die professionelle Vortragsweise (ohne technischen Schnickschnack) sind überzeugend, und Nachfragen treffen auf hilfreiche Antworten.

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

## „ES WAR EINE DER WENIGEN VERANSTALTUNGEN, DIE MIR DAUERHAFT IM GUTEN GEDÄCHTNIS BLEIBEN WIRD.“

**Hans-Ferdinand Schramm, stv. Vorsitzender Sparkasse Mittelsachsen**

**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**



„DIE KUNST DES FESSELNDEN VORTRAGS“  
Augsburger Allgemeine

Süddeutsche Zeitung

DIE WELT



BERUFBILDER  
by SIMONE JANSON

Führendes Blog für Bildung & neue Arbeitsformen, Teil v...

INTERVIEWS BUCH-TIPPS MEDIATHEK  
mit d.Karrierberaterin AmazonTop10 Videos  
mit d.Zukunftsforscherin getabstractTop12 Slides & Sides  
mit d.Damianer Manager ManagementbuchTop10Gratis Downloa...

BR BAYERISCHES FERNSEHEN

manager magazin  
Wirtschaft aus erster Hand

Wirtschafts Woche

Die Kunst des fesselnden Vortrages  
Training Führungskräfte-Coach  
Michael Moesslang gibt...

Ein Juwel wird geschätzt

Erinnern Sie sich an eine Veranstaltung, auf der Sie kürzlich waren und wo Sie vorher niemandem oder kaum jemandem kennen. Ein Seminar, Kongress oder eine Messe. „Von all den Menschen, die Sie dort getroffen haben: Wer ist Ihnen in positiver Erinnerung geblieben?“ fragt Michael Moesslang in einem Kommentar für das Magazin OUT-OF-HOME.

Die Welt ist groß. Zumindest scheint es manchmal so. Und es geht nicht um Wetter. Es geht um Menschen. Viele Menschen vergessen Sie sofort wieder. Es gibt zwei Ausnahmen: es besteht geschäftliches Interesse oder die Person ist Ihnen irgendwie aufgefallen. Es gibt Menschen, die fallen durch ihre Kleidung oder Nase auf. Und es gibt Menschen, die fallen durch ihr Auftreten und Charisma auf. Die anderen sind groß und unscheinbar. Diese sind die Menschen, die Ihnen in Erinnerung bleiben. Sie sind die Menschen, die Ihnen in Erinnerung bleiben. Sie sind die Menschen, die Ihnen in Erinnerung bleiben.



Experte und Ideengeber  
Interview Manager (deutsch)

Professionelle Authentizität  
Michael Moesslang: Wie Sie zum Juwel werden

Lesen Sie hier, ob Sie es sind oder werden wollen. Ein Juwel ist ein Mensch, der sich durch seine Authentizität auszeichnet. Er ist ein Mensch, der sich durch seine Authentizität auszeichnet. Er ist ein Mensch, der sich durch seine Authentizität auszeichnet.

ONLINE FINANZPRAXIS  
Die erste PRAXISPLATTFORM für die Finanzbranche im DACH-Raum

Langweilig präsentiert heißt Ressourcen verschwendet

ARD Home Nachrichten Sport Börse Rängeber Wissen Kultur Kinder ARD Intern Fernsehen Radio ARD Online

tagesschau.de

Interview  
Analyse zu Romneys Rede in Tampa  
"Bloß keinen Fehler machen"  
Am Ende erntete Mitt Romney in Tampa doch noch Standing Ovationen. Der bisherige Herausforderer Obamas hat gezeigt, dass er dazu gelernt hat. "Trotzdem wirkt er noch sehr verkrampt", sagt der Rhetorik-Trainer Michael Moesslang im Interview. Für tagesschau.de analysiert er Romneys Rede.

tagesschau.de: Mitt Romney konnte bei seiner Rede auf dem Parteitag die Diegestarten offenbar doch noch mitreißen. Wie überzeugend fanden Sie seine Präsentation?

Michael Moesslang

WELT ONLINE

So schätzen Sie sich richtig ein  
Viele Menschen sind, was ihre Anwesenheit angeht, beruflich bindend, was die Anwesenheit angeht. Sie sind ein Mensch, der sich durch seine Authentizität auszeichnet. Er ist ein Mensch, der sich durch seine Authentizität auszeichnet. Er ist ein Mensch, der sich durch seine Authentizität auszeichnet.

Romney nicht offiziell an  
Stelzen Niemann  
[tagesschau 17:30  
31.08.2012]

Handelsblatt

Home Finanzen Unternehmen Politik Technologie Auto Karriere Sport

Industrie Banken Versicherungen Handel + Dienstleister IT + Medien Mittelstand

ARTIKEL KOMMENTARE (1)

PRÄSENTIEREN  
Wie Sie wirklich spannende Vorträge halten

84 Prozent der Präsentationen gelten als langweilig. 97 Prozent als verbesserungswürdig. Dabei nehmen sie so viel Zeit in Anspruch. Spannende Vorträge zu halten ist nicht leicht, aber man kann es lernen.

BEST 2010 5 STERNE MEDIA

die karriere bibel

JOBSUCHE & ANGEBOTE BEWERBUNG & STUDIUM KNIGGE & DRESSCODE JOB & PSYCHOLOGIE

Von Jochen Mai am 17. Juli 2012 - 7:20 Uhr // Schreibe einen Kommentar

Stellungswechsel - So besiegen Sie Ihr Lampenfieber



**Michael Moesslang · PreSensation® Institute**

[www.Michael-Moesslang.de](http://www.Michael-Moesslang.de) · [MM@Moesslang.com](mailto:MM@Moesslang.com)

+49-941-56 999 122 · +49-171-623 05 87

Ägidienplatz 7 · 93047 Regensburg · Germany

