

A portrait of Michael Moësslang, a man with short brown hair and blue eyes, wearing a dark suit, white shirt, and blue tie. He is smiling slightly. To his right is a black silhouette of his head in profile, facing right. The background is a vibrant orange-red gradient with horizontal lines.

MICHAEL MOËSSLANG
DER HITCHCOCK DER PRÄSENTATION

Verhandeln und überzeugen

Rhetorik: Menschen gewinnen, begeistern und überzeugen

2021–2022



Offenes Kommunikations- und Verhandlungsseminar

Für Selbständige, Vertriebler, Führungskräfte
und alle, die überzeugen müssen:

VERHANDELN UND ÜBERZEUGEN

Rhetorik: Menschen gewinnen, begeistern
und überzeugen

Das offene Kommunikations- und Verhandlungstraining



An english version of this seminar with
Michael Moesslang is available at
Zürich International Business School

Termine



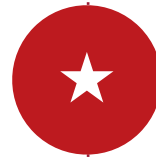
Die Gesetze wirkungsvoller
Kommunikation kennen



Mit stimmiger Kommunikation
Menschen überzeugen und
gewinnen



Menschen „lesen“ und die
Erkenntnisse in Gespräch und
Verhandlung gezielt einsetzen



Psychologische Wirkungsprinzipien
der Überzeugung kennenlernen
und nutzen



Die Bedeutung von Informationen
erkennen und durch Fragen
erhalten



Emotionale Kompetenz in
Gesprächen, Vorträgen und
Verhandlungstechnik nutzen



Mit dem Harvard-Konzept
Interessenkonflikten in Win-Win-
Situationen umwandeln



Feinschliff für herausfordernde
Kommunikationssituationen
bekommen



Körpersprache bewusster
einsetzen und Wirkung und
Fremdbild erkennen (Feedback)

Wir können nicht nicht kommunizieren

Dieses „Axiom“ hat Paul Watzlawick manifestiert. Ich sage sogar **„Wir können nicht nicht wirken!“** Denn Kommunikation beginnt bei Körpersprache, Stimme und Sprechweise. Nonverbale Kommunikation wirkt dabei weitaus stärker als uns bewusst ist.

Keine leichte Aufgabe, wenn man bedenkt, wie oft wir im Alltag schon aneinander vorbei reden. Kommunikation ist selbst dann nicht einfach, wenn wir dieselbe Sprache sprechen. Wenn Sie Projekte leiten, Mitarbeiter führen oder kleine oder große Verhandlungen führen, kennen sie all die ergebnislosen oder verlorenen Kommunikationssituationen. Doch **wie geht es wirklich besser?**

Eigentlich reden wir ständig aneinander vorbei

Im Alltag merken wir oft nicht, wie sehr wir aneinander vorbei reden. Die Folgen sind fatal. Ob Sie **sich oder Ihre Leistung verkaufen** müssen, andere **von Ihren Ideen überzeugen** oder sie **für eine Sache gewinnen** wollen – es kommt auf viele Details an.

Wortwahl, Formulierung, Empathie für die Bedürfnisse des Gegenübers, Fragetechnik und taktischer Gesprächsaufbau – all das muss immer wieder trainiert werden wenn Sie **bessere Ergebnisse erzielen** wollen. Oder müssen.

Und ganz ehrlich: wie oft **nutzen Sie bisher Ihr Körpersprache bewusst?** Und lesen die des Anderen?



Tägliche Herausforderung im Alltag

Zu alldem kommen noch kulturelle Unterschiede, hierarchische Interessen und der übliche Zeitdruck dazu. Stehen sich dann noch Konflikte, gegenteilige Interessen oder Standpunkte gegenüber wird es richtig schwierig. Kommunikationsprobleme gelten als der häufigste Grund für gescheiterte **Projekte, Aufträge oder gar Unternehmen. Und Karrieren!**

Überzeugen gehört zum Geschäft

Menschen zu überzeugen fällt nicht leicht. Schließlich will niemand vom Gegenteil dessen überzeugt werden, was er bisher immer für richtig gehalten hat. Und doch gehört es zu Ihren täglichen Aufgaben: **mit Menschen verhandeln, sie überzeugen und für Ihre Sache gewinnen.**



Eine Verhandlung ist kein Bazar

Um Konflikte zu lösen, aber vor allem um Projekte und Geschäftsbeziehungen zu regeln, führen Sie Verhandlungen. Oder auch im Vertrieb. Dabei geht es nicht nur um den Preis wie auf dem Bazar. Es geht **um langfristiges Zusammenarbeiten, um Beziehungen und Verlässlichkeit**. Weg von der Idee, den anderen über den Tisch zu ziehen. Das Ziel ist **eine echte Win-Win-Situation** zu erreichen. Das gelingt mit dem sogenannten **Harvard-Prinzip**, mit dem auch schon schwierigste politische Situationen gelöst wurden.

Aufforderung

Überlassen Sie die Wirkung Ihrer Kommunikation nicht dem Zufall. **Verhandeln und überzeugen** ist Ihr Seminar für bessere Ergebnisse Ihrer Kommunikation und zeigt Ihnen die beste Verhandlungstechnik nach dem Harvard-Prinzip. Denn die Qualität Ihrer Kommunikation entscheidet über **Ihren Erfolg und Ihre Karriere!**

Michael Moesslang zeigt Ihnen, wie Sie **bessere Gespräche und Verhandlungen** erreichen und mehr Erfolg erzielen.

- ▶ Wie Menschen ticken und Sie das erkennen
- ▶ Wie Sie Kommunikationsfallen vermeiden
- ▶ Wie Sie Ihre nonverbalen Kommunikation um 100 Prozent verbessern
- ▶ Wie Sie Menschen emotional erreichen und für Ihre Sache gewinnen
- ▶ Wie Sie Ihr Gegenüber wirklich überzeugen können
- ▶ Wie Sie mit dem Harvard-Prinzip der Verhandlung Win-Win-Situationen erzielen

Verhandeln und überzeugen wurde von Michael Moesslang entwickelt, um Menschen besser zu verstehen, die tägliche Kommunikation zu verbessern, Missverständnisse zu reduzieren und in kleinen und großen Verhandlungen Win-Win zu erreichen.

Aufbau und Inhalt

Ihnen wird **garantiert, das Gelernte in Übungen und Rollenspielen intensiv zu üben**. Für ein ausführliches Feedback werden Sie **umfangreiche mündliche Rückmeldung** erhalten. Um eine intensive Leistung zu gewährleisten ist die Gruppengröße streng limitiert.

Zielgruppe

Das Seminar ist konzipiert für **Menschen, deren Erfolg von ihrer Kommunikation abhängt**. Angesprochen sind einerseits Selbständige und Unternehmer. Andererseits Führungskräfte, Projektleiter und Vertriebler die Ideen, Projekte, Produkte oder Verkäufe durchsetzen müssen.

Verhandeln und überzeugen ist ein Grundlagenseminar, das Sie fordert. Sie werden Kommunikation mit vollkommen anderen Augen sehen und intensiv üben. Deshalb gibt es auch nur maximal 6 Plätze. Und es findet nur 2 Mal im Jahr statt.

Englisch

Ich führe in etwa dieses Seminar in Kooperation mit der Zürich International Business School auch auf Englisch durch. Termine finden Sie [hier auf meiner Website](#).



Ablauf

- ▶ Sie erfahren in praxisnahen Übungen die typischen Kommunikationsfallen am eigenen Leib sowie Lösungsansätze dazu
- ▶ Nonverbale Kommunikation, insbesondere Körpersprache, ist entscheidend für den Erfolg Ihrer Kommunikation – ob im Meeting, bei Präsentationen oder in Verhandlungen. Wir üben das gemeinsam
- ▶ Sie lernen die Techniken der Meister um zu überzeugen und Emotionen anzusprechen und wenden diese auf Ihre Kommunikation an
- ▶ Statt Gegenargumente zu provozieren lernen sie mit, wie ich es nenne, emotionalen Argumenten zu gewinnen
- ▶ Sie optimieren auch Ihre Frage- und Antworttechniken
- ▶ Sie lernen, wie Sie Menschen lesen und ihre Emotionen erkennen und in der Kommunikation nutzen können – so fühlt sich Ihr Gegenüber verstanden
- ▶ Die unterschiedlichen Persönlichkeitstypen lernen Sie zu erkennen und gezielt anzusprechen
- ▶ Gemeinsam analysieren und optimieren wir Ihr Auftreten, besonders Körpersprache und Sprechweise, Ihre Sprache und Ihren Gesprächsaufbau
- ▶ Mehrere Übungssituationen zur Verhandlungstechnik spielen Sie in unterschiedlichen Rollen durch
- ▶ Am Ende haben Sie beispielhaft Kommunikation auf vielen Ebenen erlebt und gelernt, wie Sie Menschen leichter überzeugen und gewinnen, Ihre Wirkung sich vervielfacht und Ihr Erfolg deutlich gesteigert wird



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, 18.–20. Februar 2021

Donnerstag–Samstag, 9.–11. September 2021

Donnerstag–Samstag, 3.–5. März 2022

Donnerstag–Samstag, 8.–10. September 2022

► Inklusivleistungen

- die Seminargebühr für 3 Tage Seminar
 - die MwSt.
 - die Schulungsunterlagen
 - ein umfangreiches Handout (PDF)
 - das Fotoprotokoll z. B. aller Anschriebe an Flipchart etc.
 - 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
- Änderungen, Irrtümer und Absage bei zu geringer Teilnehmerzahl vorbehalten
- Bei Fragen wenden Sie sich bitte via 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

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
Tage	3	3	3	1
Teilnehmer	3-8	3-6	3-6	4-24
Ihr Nutzen				
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	1.995 €	2.595 €	2.595 €	699 €*
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

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.
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



Michael Moesslang · PreSensation® Institute

www.Michael-Moesslang.de · MM@Moesslang.com

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

Ägidienplatz 7 · 93047 Regensburg · Germany