



MICHAEL MOESSLANG
DER HITCHCOCK DER PRÄSENTATION

Michael Moesslang
Trainer- & Speaker-Profil

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 über 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 **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.**

ANGEBOTS-ÜBERSICHT

Seminare, Coaching und Vorträge auf Deutsch und Englisch



Offene Seminare

- ▶ **PreSensation® intensiv**
Schluss mit Langeweile: endlich überzeugend Präsentieren
- ▶ **Spannung à la Hitchcock**
Inspirierende und überzeugende Präsentationen & Keynotes
- ▶ **PreSensation® online**
Schluss mit Langeweile! Endlich online überzeugend präsentieren



Firmenseminare

- ▶ **PreSensation®**
Schluss mit Langeweile: endlich überzeugend präsentieren
- ▶ **PreSensation® online**
Am Bildschirm Aufmerksamkeit halten und überzeugen
- ▶ **Facts Tell – Storys Sell**
Mit der Kraft der Geschichte überzeugen
- ▶ **Überzeugend wie Steve Jobs und spannend wie Hitchcock präsentieren**
Inspirierende und überzeugende Präsentationen
- ▶ **Sales PreSensation®**
Sich, Unternehmen und Angebote kompetent präsentieren
- ▶ **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

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



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 +49-9765-632 30 46 · +49-171-623 05 87
Am Kirchplatz 9 · 97633 Trappstadt

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

Facts Tell – Storys Sell

Mit Storytelling wirkungsvoll präsentieren, überzeugen und verkaufen
Durch Storytelling können Sie Komplexes veranschaulichen, Gegenargumente vermeiden und Menschen für sich gewinnen.
ISBN 978-3948642136, Remote Verlag, 19,99 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

„DIE KUNST DES FESSELNDEN VORTRAGS“
Augsburger Allgemeine

Süddeutsche Zeitung

DIE WELT



BR BAYERISCHES FERNSEHEN

RTL



BERUFBILDER
by SIMONE JANSON

1. 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 ManagementbuchTop10 Gratis Downloa...

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 seinem 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. Die kleinen sind groß und unscheinbar. Die kleinen sind groß und unscheinbar. Die kleinen sind groß und unscheinbar.

31.08.2012
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 verkrampft", 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



AGTHEKZITÄT
Professionelle Authentizität
Michael Moesslang: Wie Sie zum Juwel werden

Lesen Sie hier für alle der Jahre das Buch...
Lesen Sie hier für alle der Jahre das Buch...
Lesen Sie hier für alle der Jahre das Buch...

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

Startseite Allgemein Events Finanzmarkt Kolumne/Interview Markt
KONTAKT/PRESSUS • WEBINAR TERMINE • NEWSLETTER • MEDIADATEN • RSS

Langweilig präsentiert heißt Ressourcen verschwendet

19. Juli 2011

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.

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 · MM@Moesslang.com
+49-97 65-632 30 46 · +49-171-623 05 87
Am Kirchplatz 9 · 97633 Trappstadt · Germany

