



MICHAEL MOËSSLANG
DER HITCHCOCK DER PRÄSENTATION

PreSensation® intensiv

Schluss mit Langeweile: endlich überzeugend präsentieren!

2024–2026



Offenes Präsentationsseminar

Für alle die mit spannenden Präsentationen überzeugen wollen:

PRESENSATION® INTENSIV

Schluss mit Langeweile: endlich überzeugend präsentieren!

Das offene Präsentationsseminar



Wie Sie mit Ausstrahlung und souveräner Präsentation begeistern



Wie Sie inspirierende Präsentationen wirkungsvoll vorbereiten und aufbauen



Wie Sie mit gelungenen Visualisierungen und Emotionen Ihre Teilnehmer überzeugen



Erkennen der eigenen Wirkung und des Fremdbildes (Feedback)



Authentische und selbstbewusste Körpersprache für überzeugende Wirkung



Zielführende und erfolgreichere Präsentationen und Vorträge



Positive Ausstrahlung und Wirkung wird auf Ihr Unternehmen übertragen



Schluss mit langweiligen Präsentationen, die wirkungslos und oft ergebnislos sind! Jeder Auftritt beeinflusst Ihr Image, Ihre Karriere und Ihren Erfolg! **PreSensation® intensiv by Michael Moesslang** ist Ihr Seminar für lebendige, spannende und zielführende Kommunikation, Präsentationen und Vorträge. Nicht die Technik sondern **der Mensch** ist entscheidend.

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

Wer nicht zuhört kann nicht überzeugt werden

Die meisten **Präsentationen** gelten laut mehreren Untersuchungen als langweilig oder gar einschläfernd. Können Sie sich vorstellen, welchen Schaden das bedeutet? Mitarbeiter, die zu viel Zeit vergeuden, Projekte die feststecken, Lieferanten, die falsch liefern, Kunden, die nicht überzeugt werden, Aufträge die verloren gehen! Die Menschen für sich zu gewinnen ist **eine der Schlüsselkompetenzen** moderner Experten und Führungspersönlichkeiten.

Präsentationen entscheiden über den **Erfolg von Projekten, Aufträgen und Unternehmen**. Es geht um Zeit und Budget. Zuhörer zu überzeugen und zu begeistern, erfordert ein professionelles **Auftreten, Authentizität und Ausstrahlung**.

Wenn Sie es schaffen, eine **glaubwürdige Kompetenz** zu vermitteln, erreichen Sie Ihre Teilnehmer emotional und

rational und erzielen so Ihre gewünschten Ergebnisse und Erfolge.

Ich zeige Ihnen, wie Sie mit den **Techniken des Meisters der Spannung, Sir Alfred Hitchcock**, Ihr Publikum fesseln und mitreißen.



Es ist der Mensch, der überzeugt: Sie!

Durch Souveränität und einen spannenden und **kompetenten Auftritt** schaffen Sie **Überzeugungskraft**. Auch routinierte Präsentatoren können ihre Wirkung noch steigern.

Ich zeige Ihnen, wie Sie Lampenfieber reduzieren, Ihr Auftreten optimieren und mit **Begeisterung, Emotion und Souveränität** Ihr Publikum gewinnen und überzeugen.

Wenn auch Sie Ihre Präsentationen nachhaltig verbessern wollen, dann buchen Sie **heute noch** dieses Seminar.

PreSensation® intensiv 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 **Selbständige, Unternehmer sowie Mitarbeiter und Führungskräfte** aus Unternehmen. Es ist für jeden geeignet, der intensiv an seiner Präsentationstechnik und seinem Auftreten arbeiten und so seinen Erfolg steigern will.

PreSensation® intensiv ist anders. Es ist kein Standard-Präsentationsseminar. Es fordert Sie heraus und geht in die Tiefe. Deshalb gibt es auch nur maximal 8 Plätze. Und es findet nur 1 bis 2 Mal im Jahr statt.



Ablauf

- ▶ Sie bringen eine aktuelle bzw. Beispielpräsentation mit, an der wir intensiv arbeiten (Infos bei Anmeldung)
- ▶ Diese präsentieren Sie zu Beginn (inkl. Video-Aufnahme und Feedback von anderen Teilnehmern und mir)
- ▶ Sie lernen die wichtigsten Bestandteile einer Präsentation kennen und wenden diese auf Ihre Präsentation an
- ▶ Gemeinsam optimieren und üben wir Körpersprache, Sprechweise und Auftreten
- ▶ Ich zeige Ihnen ganz konkret wie Sie Ihr Lampenfieber reduzieren und so souveräner und präsenter werden
- ▶ Statt Gegenargumente zu provozieren lernen sie mit, wie ich es nenne, emotionalen Argumenten zu gewinnen
- ▶ Sie bekommen hilfreiche Tipps zum Umgang mit Störungen, schwierigen Fragen und Teilnehmer
- ▶ Am dritten Tag wenden Sie die Spannungstechniken von Hitchcock auf Ihre Präsentation an
- ▶ Am Ende haben Sie beispielhaft an Ihrer Präsentation auf allen Ebenen erlebt und gelernt, wie Präsentieren Ihnen und dem Publikum Spaß machen kann und dabei Ihr Erfolg deutlich gesteigert wird:
 - durch Lebendigkeit, Begeisterung und Dramaturgie die Aufmerksamkeitsquote steigern
 - durch Lampenfiebertechniken und optimierte Körpersprache an Freude und Sicherheit gewinnen
 - durch strategischen Aufbau und emotionale Argumente das Publikum überzeugen und aktivieren



Seminar-Ort

Das Seminar findet in Würzburg statt – immer eine Reise wert. Würzburg liegt ca. 1:15 h von Frankfurt, 1:30 h von Stuttgart und je 2:45 Stunden von München und Köln. Es liegt an der ICE-Strecke von München oder Wien nach Frankfurt

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 (Würzburg)

Donnerstag–Samstag, 5.–7. September 2024

Montag–Mittwoch, 8.–10. September 2025

Donnerstag–Samstag, 10.–12. September 2026

► 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 oder unter +49-97 65-632 30 46 an mich.

Ihre Investition: **2.295 €** (1.928,57 € 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® 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

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, St. Gallen 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 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

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 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 Vollprofil 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



BERUFEBILDER
by SIMONE JANSON

/ Führendes Blog für Bildung & neue Arbeitsformen, Teil v

INTERVIEWS BUCH-TIPPS MEDIATHEK
mit d.Kanzlerberaterin AmazonTop10 Videos
mit d.Zukunftsforscher getAbstractTop12 Slides & Sides
mit d.Damir Manager ManagementbuchTop10 Gratis Downlo

manager magazin
Wirtschaft aus erster Hand

Wirtschafts
Woche

Die Kunst des fesselnden Vortrages

Training Führungskräfte-Coach
Michael Moesslang gibt T

VON CORNELIE ELSÄSSER

Besser

Ein Juwel wird geschätzt

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

Die Welt ist groß. Zumindest scheint es man-
chmal so. Und es geht nicht um Wetter. Es
geht um Menschen. Viele Menschen verges-
sen Sie sofort wieder. Es gibt zwei Ausnah-
men: es besteht geschäftliches Interesse
oder die Person ist Ihnen irgendwie aufge-
fallen. Es gibt Menschen, die fallen durch
ihre Kleidung
oder Nase auf.
Und es gibt
Menschen, die
fallen durch ihr
Auftritten und
Charisma auf.
Die anderen
sind groß und
unscheinbar.
Diese kleine
Gruppe von
Menschen
ist es, die man
nicht vergisst.



monster

ihre neue Leber ruft

19. Juli 2011

Taggeber durchsuchen

Taggeber durchsuchen

Taggeber durchsuchen

Taggeber durchsuchen

Taggeber durchsuchen

Taggeber durchsuchen

Taggeber durchsuchen

Taggeber durchsuchen

Taggeber durchsuchen

Taggeber durchsuchen

Taggeber durchsuchen

Taggeber durchsuchen

Taggeber durchsuchen

Taggeber durchsuchen

Taggeber durchsuchen

Taggeber durchsuchen

Taggeber durchsuchen

Taggeber durchsuchen

Taggeber durchsuchen

Taggeber durchsuchen

Taggeber durchsuchen

Taggeber durchsuchen

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.

Spannende Vorträge zu halten ist nicht leicht, aber man kann es lernen.

Spannende Vorträge zu halten ist nicht leicht, aber man kann es lernen.

Spannende Vorträge zu halten ist nicht leicht, aber man kann es lernen.

Spannende Vorträge zu halten ist nicht leicht, aber man kann es lernen.

Spannende Vorträge zu halten ist nicht leicht, aber man kann es lernen.

Spannende Vorträge zu halten ist nicht leicht, aber man kann es lernen.

31.08.2012

ARD Home Nachrichten Sport Börse Ratgeber Wissen Kultur Kinder ARD Intern

fernsehen Radio ARD

Die Nachrichten

Interview

Analyse zu Romneys Rede in Tampa

"Bloß keinen Fehler machen"

Am Ende erstirbt Mitt Romney in Tampa doch noch Standing Ovationen. Der

"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

Diegelarten offenbar doch noch mitreißen. Wie überzeugend fanden Sie seine

Präsentation?

Michael Moesslang: Mitt Romney ist ein Mann, der versucht, sympathischer

zu wirken, als er ist. Er versucht, sympathischer zu wirken, als er ist.

Er versucht, sympathischer zu wirken, als er ist. Er versucht, sympathischer

zu wirken, als er ist. Er versucht, sympathischer zu wirken, als er ist.

Er versucht, sympathischer zu wirken, als er ist. Er versucht, sympathischer

zu wirken, als er ist. Er versucht, sympathischer zu wirken, als er ist.

Er versucht, sympathischer zu wirken, als er ist. Er versucht, sympathischer

zu wirken, als er ist. Er versucht, sympathischer zu wirken, als er ist.

Er versucht, sympathischer zu wirken, als er ist. Er versucht, sympathischer

zu wirken, als er ist. Er versucht, sympathischer zu wirken, als er ist.

Er versucht, sympathischer zu wirken, als er ist. Er versucht, sympathischer

zu wirken, als er ist. Er versucht, sympathischer zu wirken, als er ist.

Er versucht, sympathischer zu wirken, als er ist. Er versucht, sympathischer

zu wirken, als er ist. Er versucht, sympathischer zu wirken, als er ist.

Er versucht, sympathischer zu wirken, als er ist. Er versucht, sympathischer

zu wirken, als er ist. Er versucht, sympathischer zu wirken, als er ist.

Er versucht, sympathischer zu wirken, als er ist. Er versucht, sympathischer

zu wirken, als er ist. Er versucht, sympathischer zu wirken, als er ist.

Er versucht, sympathischer zu wirken, als er ist. Er versucht, sympathischer

zu wirken, als er ist. Er versucht, sympathischer zu wirken, als er ist.

Wir sind eins. ARD

13.08.2012

Die Nachrichten

Interview

Analyse zu Romneys Rede in Tampa

"Bloß keinen Fehler machen"

Am Ende erstirbt Mitt Romney in Tampa doch noch Standing Ovationen. Der

"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

Diegelarten offenbar doch noch mitreißen. Wie überzeugend fanden Sie seine

Präsentation?

Michael Moesslang: Mitt Romney ist ein Mann, der versucht, sympathischer

zu wirken, als er ist. Er versucht, sympathischer zu wirken, als er ist.

Er versucht, sympathischer zu wirken, als er ist. Er versucht, sympathischer

zu wirken, als er ist. Er versucht, sympathischer zu wirken, als er ist.

Er versucht, sympathischer zu wirken, als er ist. Er versucht, sympathischer

zu wirken, als er ist. Er versucht, sympathischer zu wirken, als er ist.

Er versucht, sympathischer zu wirken, als er ist. Er versucht, sympathischer

zu wirken, als er ist. Er versucht, sympathischer zu wirken, als er ist.

Er versucht, sympathischer zu wirken, als er ist. Er versucht, sympathischer

zu wirken, als er ist. Er versucht, sympathischer zu wirken, als er ist.

Er versucht, sympathischer zu wirken, als er ist. Er versucht, sympathischer

zu wirken, als er ist. Er versucht, sympathischer zu wirken, als er ist.

Er versucht, sympathischer zu wirken, als er ist. Er versucht, sympathischer

zu wirken, als er ist. Er versucht, sympathischer zu wirken, als er ist.

Er versucht, sympathischer zu wirken, als er ist. Er versucht, sympathischer

zu wirken, als er ist. Er versucht, sympathischer zu wirken, als er ist.

Er versucht, sympathischer zu wirken, als er ist. Er versucht, sympathischer

zu wirken, als er ist. Er versucht, sympathischer zu wirken, als er ist.

Er versucht, sympathischer zu wirken, als er ist. Er versucht, sympathischer

zu wirken, als er ist. Er versucht, sympathischer zu wirken, als er ist.

Er versucht, sympathischer zu wirken, als er ist. Er versucht, sympathischer

So schätzen Sie sich richtig ein

13.08.2012

Die Nachrichten

Interview

Analyse zu Romneys Rede in Tampa

"Bloß keinen Fehler machen"

Am Ende erstirbt Mitt Romney in Tampa doch noch Standing Ovationen. Der

"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

Diegelarten offenbar doch noch mitreißen. Wie überzeugend fanden Sie seine

Präsentation?

Michael Moesslang: Mitt Romney ist ein Mann, der versucht, sympathischer

zu wirken, als er ist. Er versucht, sympathischer zu wirken, als er ist.

Er versucht, sympathischer zu wirken, als er ist. Er versucht, sympathischer

zu wirken, als er ist. Er versucht, sympathischer zu wirken, als er ist.

Er versucht, sympathischer zu wirken, als er ist. Er versucht, sympathischer

zu wirken, als er ist. Er versucht, sympathischer zu wirken, als er ist.

Er versucht, sympathischer zu wirken, als er ist. Er versucht, sympathischer

zu wirken, als er ist. Er versucht, sympathischer zu wirken, als er ist.

Er versucht, sympathischer zu wirken, als er ist. Er versucht, sympathischer

zu wirken, als er ist. Er versucht, sympathischer zu wirken, als er ist.

Er versucht, sympathischer zu wirken, als er ist. Er versucht, sympathischer

zu wirken, als er ist. Er versucht, sympathischer zu wirken, als er ist.

Er versucht, sympathischer zu wirken, als er ist. Er versucht, sympathischer

zu wirken, als er ist. Er versucht, sympathischer zu wirken, als er ist.

Er versucht, sympathischer zu wirken, als er ist. Er versucht, sympathischer

zu wirken, als er ist. Er versucht, sympathischer zu wirken, als er ist.

Er versucht, sympathischer zu wirken, als er ist. Er versucht, sympathischer

zu wirken, als er ist. Er versucht, sympathischer zu wirken, als er ist.

Er versucht, sympathischer zu wirken, als er ist. Er versucht, sympathischer

zu wirken, als er ist. Er versucht, sympathischer zu wirken, als er ist.

Er versucht, sympathischer zu wirken, als er ist. Er versucht, sympathischer

WELT ONLINE

13.08.2012

Die Nachrichten

Interview

Analyse zu Romneys Rede in Tampa

"Bloß keinen Fehler machen"

Am Ende erstirbt Mitt Romney in Tampa doch noch Standing Ovationen. Der

"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

Diegelarten offenbar doch noch mitreißen. Wie überzeugend fanden Sie seine

Präsentation?

Michael Moesslang: Mitt Romney ist ein Mann, der versucht, sympathischer

zu wirken, als er ist. Er versucht, sympathischer zu wirken, als er ist.

Er versucht, sympathischer zu wirken, als er ist. Er versucht, sympathischer

zu wirken, als er ist. Er versucht, sympathischer zu wirken, als er ist.

Er versucht, sympathischer zu wirken, als er ist. Er versucht, sympathischer

zu wirken, als er ist. Er versucht, sympathischer zu wirken, als er ist.

Er versucht, sympathischer zu wirken, als er ist. Er versucht, sympathischer

zu wirken, als er ist. Er versucht, sympathischer zu wirken, als er ist.

Er versucht, sympathischer zu wirken, als er ist. Er versucht, sympathischer

zu wirken, als er ist. Er versucht, sympathischer zu wirken, als er ist.

Er versucht, sympathischer zu wirken, als er ist. Er versucht, sympathischer

zu wirken, als er ist. Er versucht, sympathischer zu wirken, als er ist.

Er versucht, sympathischer zu wirken, als er ist. Er versucht, sympathischer

zu wirken, als er ist. Er versucht, sympathischer zu wirken, als er ist.

Er versucht, sympathischer zu wirken, als er ist. Er versucht, sympathischer

zu wirken, als er ist. Er versucht, sympathischer zu wirken, als er ist.

Er versucht, sympathischer zu wirken, als er ist. Er versucht, sympathischer

zu wirken, als er ist. Er versucht, sympathischer zu wirken, als er ist.

Er versucht, sympathischer zu wirken, als er ist. Er versucht, sympathischer

zu wirken, als er ist. Er versucht, sympathischer zu wirken, als er ist.

Er versucht, sympathischer zu wirken, als er ist. Er versucht, sympathischer

Wissensteil für Business

13.08.2012

Die Nachrichten

Interview

Analyse zu Romneys Rede in Tampa

"Bloß keinen Fehler machen"

Am Ende erstirbt Mitt Romney in Tampa doch noch Standing Ovationen. Der

"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

Diegelarten offenbar doch noch mitreißen. Wie überzeugend fanden Sie seine

Präsentation?

Michael Moesslang: Mitt Romney ist ein Mann, der versucht, sympathischer

zu wirken, als er ist. Er versucht, sympathischer zu wirken, als er ist.

Er versucht, sympathischer zu wirken, als er ist. Er versucht, sympathischer

zu wirken, als er ist. Er versucht, sympathischer zu wirken, als er ist.

Er versucht, sympathischer zu wirken, als er ist. Er versucht, sympathischer

zu wirken, als er ist. Er versucht, sympathischer zu wirken, als er ist.

Er versucht, sympathischer zu wirken, als er ist. Er versucht, sympathischer

zu wirken, als er ist. Er versucht, sympathischer zu wirken, als er ist.

Er versucht, sympathischer zu wirken, als er ist. Er versucht, sympathischer

zu wirken, als er ist. Er versucht, sympathischer zu wirken, als er ist.

Er versucht, sympathischer zu wirken, als er ist. Er versucht, sympathischer

zu wirken, als er ist. Er versucht, sympathischer zu wirken, als er ist.

Er versucht, sympathischer zu wirken, als er ist. Er versucht, sympathischer

zu wirken, als er ist. Er versucht, sympathischer zu wirken, als er ist.

Er versucht, sympathischer zu wirken, als er ist. Er versucht, sympathischer

zu wirken, als er ist. Er versucht, sympathischer zu wirken, als er ist.

Er versucht, sympathischer zu wirken, als er ist. Er versucht, sympathischer

zu wirken, als er ist. Er versucht, sympathischer zu wirken, als er ist.

Er versucht, sympathischer zu wirken, als er ist. Er versucht, sympathischer

zu wirken, als er ist. Er versucht, sympathischer zu wirken, als er ist.

Er versucht, sympathischer zu wirken, als er ist. Er versucht, sympathischer

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