

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

MICHAEL MOËSSLANG
DER HITCHCOCK DER PRÄSENTATION

Facts Tell – Storys Sell

Mit der Kraft der Geschichte überzeugen



Firmenseminar

FACTS TELL – STORYS SELL

Mit der Kraft der Geschichte
überzeugen

Inhouse-Seminar mit Michael Moesslang



Storytelling ist längst fester Bestandteil des Marketings, nicht nur bei Apple, Nike oder Tesla. Denn Geschichten berühren emotional und überzeugen auf einer tieferen, unbewussten Ebene. Deshalb wird es an der Zeit, dass Sie auch in Präsentationen, Meetings, Verhandlungen, Videos und im Vertrieb mit Storytelling überzeugen. Ich zeige Ihnen wie.



Mit spannender Dramaturgie und emotionalem Storytelling das gewisse Extra präsentieren



Mit Kopfkino und Emotionen Teilnehmer überzeugen und begeistern



Die Vorstellungskraft der Teilnehmer anregen und gezielt für den Überzeugungsprozess nutzen



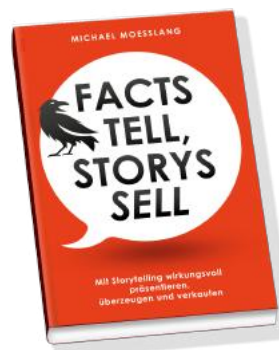
Spannungstechniken und -momente dramaturgisch nutzen



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



Überzeugende und erfolgreichere Präsentationen und Keynotes



Das Seminar
zum Buch

Fakten, Fakten, Fakten? – Nein!

Gegen Argumente kann man sich wehren – und seien sie noch so logisch und belegt. Ein Gegenargument ist immer parat – oder zumindest die Ausnahme von der Regel. Wer sich nicht überzeugen lassen will, findet einen guten Grund. Doch in unserem Alltag ist es **eine notwendige Fähigkeit Menschen zu überzeugen** um Ziele zu erreichen. Auch und gerade wenn diese sich eigentlich gar nicht überzeugen lassen wollen.

Komplexe Themen, kontroverse Sachverhalte und erklärungsbedürftige Ideen gehen leichter in die Köpfe des Publikums, wenn sie als Story transportiert werden. So machen es die Großen der Bühne, ob **Barack Obama, Tony Robbins oder Steve Jobs**. So kann man sogar Lösungen verkaufen, wenn das Gegenüber zu wenig oder gar keine Fachkenntnis hat.

Selbst erlebte Storys können dabei ebenso genutzt werden, wie Fallbeispiele aus der Praxis, Entwicklungsprozesse oder Metaphern, Analogien, Humor und Vergleiche ... **Das Beste ist gerade gut genug!**

In diesem Seminar geht es darum, die richtigen Geschichten zu finden, entwickeln, erzählbar aufzubereiten, dramaturgisch anzureichern und dann mit Emotion zu performen. Das ganze strategisch eingebettet in die Präsentation Ihres Produkts, Konzepts oder Unternehmens.



Das Seminar wird für Sie individuell konzipiert. Die ideale Gruppengröße ist normalerweise 4–8 Teilnehmer für 2 Tage.



Die Länge des Seminars richtet sich nach Ihren Vorstellungen. Je nach Zielgruppe beginnen wir normalerweise um 9:00 und enden zwischen 17:00 und 19:00 Uhr.



Sie können Michael Moesslang für deutsch- und englischsprachige Seminare, Coachings und Vorträge und weltweiten Einsatz buchen.

Buchen Sie jetzt: MM@Moesslang.com · +49-97 65-632 30 46



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