



MICHAEL MOËSSLANG
DER HITCHCOCK DER PRÄSENTATION

Sales PreSensation®

Sich, Unternehmen und Angebote kompetent präsentieren



Firmenseminar



Erkennen und verbessern
der eigenen Wirkung und des
Fremdbildes (Feedback)

Authentische und selbstbewusste
Haltung und Körpersprache
für überzeugende Wirkung

Wie Sie mit Raumpräsenz und
souveränem Auftreten Kunden
gewinnen

Ihre positive Ausstrahlung
wird Image-fördernd auf das
Unternehmen übertragen

Wie Sie Vertrauen und eine
kompetente Wirkung bei Ihren
Kunden aufbauen

Wie Sie mit dem Elevator-Pitch
unter Zeitdruck Neugierde
wecken und überzeugen

Wie Sie erfolgreiche Präsenta-
tionen verkaufswirksam und
zielführend strukturieren

Wie Sie Kernbotschaften
nachhaltig verankern und Nutzen
zielgruppengerecht verstärken

Wie Sie mit den Erkenntnissen aus
Lernbiologie und Gehirnforschung
spannend präsentieren

SALES PRESENSATION®

Sich, Unternehmen und Angebote
kompetent präsentieren

Inhouse-Seminar mit Michael Moesslang



Akquise-Gespräche, Verkaufspräsentation oder
vertriebsunterstützende Beratung – der Vertriebs-
erfolg hängt nicht nur von der Abschlusstechnik
ab. Einkäufer und Kunden kaufen, wenn sie
einen guten Eindruck vom Außendienstler,
vom Unternehmen und vom Angebot bekommen.
Auftreten und Wirkung entscheiden über
Kaufbereitschaft.

Körpersprache, Selbst- und Produktpräsentation und empathische sowie emotionale Fähigkeiten öffnen Menschen und schaffen Vertrauen und eine kompetente Wirkung. Ob Anfänger, erfahrene Vertriebskräfte oder Key Accounter – in meinem Training lernen die Teilnehmer, worauf es wirklich ankommt. Nicht die Struktur, Argumentation oder Abschlusstechnik sind das entscheidende, es sind Dinge wie Aufmerksamkeits-Generatoren, Souveränitäts- und Kompetenz-Beweise und Überzeugungs-Werkzeuge.

In diesem Seminar geht es um eine professionelle und authentische Wirkung, empathische Kommunikation, und die richtige Präsentation der Leistung. Wie schafft man Vertrauen, wie nimmt man Ängste, wie berührt man Menschen? Das Seminar wird abgestimmt auf den Bedarf der Teilnehmer-Gruppe und ihrer Zielgruppe. Endverbraucher haben andere Entscheidungskriterien als Fachexperten oder Einkäufer.

Verkaufen Ihre Mitarbeiter an Ärzte, Werbeagenturen oder Ingenieure? Verkaufen sie Schrauben, Lebensmittelzusätze, Autos, Service, Beratung oder Finanzprodukte? Sind ihre Kunden Privathaushalte, zu beratende Fachkräfte oder Großkonzerne? Kommen die Kunden zu Ihnen, auf die Messe oder besuchen Sie dem Kunden? Vertrieb ist nicht gleich Vertrieb. Aber eines ist immer entscheidend: Der Mensch und sein Auftreten. Denn er schafft Vertrauen und Beziehungen.

Im Seminar „Sales PreSensation®“ optimieren die Teilnehmer ihr Auftreten und erlangen so eine kompetente und souveräne Wirkung, die das Image Ihres Unternehmens widerspiegelt und stärkt.



Das Seminar wird für Sie individuell konzipiert. Zielgruppe sind Außendienst, Key Account, Vertriebsleiter, beratende Fachkräfte (z. B. Consultants, Finanzberater) und Messepersonal. Die ideale Gruppengröße ist normalerweise 4–8 Teilnehmer für 2 Tage bzw. 6–12 für 3 Tage.



Die Länge des Seminars richtet sich nach Ihren Vorstellungen. Wir beginnen 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.

Sie können sicher sein, dass ich für alle Situationen über die nötige Erfahrung und Kompetenz verfüge. Ich zeige Ihnen wie Ihre Vertriebsmitarbeiter sich, Ihr Unternehmen und Ihr Angebot optimal präsentieren. Sprechen Sie jetzt mit mir über ungenutzte Potentiale.

Buchen Sie jetzt: MM@Moesslang.com · +49-941-56 999 122



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