

Ihre starke Performance, wenn es darauf ankommt

# Public Speaking im Business

Von der Präsentation im Team bis zur Keynote vor großem Publikum



## Präsentationstechniken, die den Unterschied machen:

- **Von den TED-Talk-Profis lernen**  
Frisch, kurzweilig und auf den Punkt
- **Die Dramaturgie erfolgreicher Präsentationen**  
Mit Storytelling emotionale Botschaften vermitteln
- **Mit starker Argumentation überzeugen**  
Worauf es bei der Vorbereitung ankommt
- **Inszenieren Sie Ihren Auftritt**  
So wird Ihre Präsentation zum Zuhörererlebnis
- **Wirkungsvoller Umgang mit Nervosität**  
Wie Sie gelassener wirken und Ihren Vortrag mühelos erscheinen lassen

Ihr Präsentationsexperte:



Frank Asmus  
**Asmus & Partners**

*Ihr Experte für Public Speaking:  
Regisseur, „TOP 100 Excellent  
Speaker“ und einer der gefragtesten  
Top Executive Coaches in Deutschland.*

Perfektionieren Sie Ihren  
Auftritt bei

- ✓ *Business Presentations*
- ✓ *Keynotes*
- ✓ *Pitches*
- ✓ *Product Launches*
- ✓ *TED Talks*

Exklusiv am:

26. und 27. Februar 2019 in Frankfurt/M.

Hoher Lernerfolg durch  
begrenzte Teilnehmerzahl!

**30** Jahre

**MANAGEMENTCIRCLE**<sup>®</sup>

BILDUNG FÜR DIE BESTEN

Melden Sie sich jetzt an! Ihre Telefon-Hotline: + 49 6196 4722-700

# Mit starker Argumentation überzeugend auftreten

Ihr Seminarleiter:

Frank Asmus, Top Executive Coach, Asmus & Partners, Berlin

Empfang mit Kaffee und Tee **ab 8.45 Uhr**

## 9.30 Herzlich willkommen

- Überblick über Ziele und Inhalte des Seminars und Abstimmung mit Ihren Erwartungen

## 9.45 Wirkungsvoller Auftritt (Individuelles Kamera-Coaching)

- Die Bedeutung von Keynotes und Public Speaking wächst
- Überzeugend auftreten – worauf es ankommt
- Wodurch wirke ich sympathisch und kompetent?
- Mit positivem Body-Feedback Sicherheit gewinnen
- Umgang mit Nervosität – warum ist Gestik so wichtig?
- Was sind die wichtigsten rhetorischen Mittel

11.00 Kaffee- und Teepause

## 11.15 Die Dramaturgie erfolgreicher Präsentationen



- Die Konzentration auf das Wesentliche
- Drei Akte – jeder gute Film hat drei Teile
- Warum ist der klassische Fünf-Satz so stark?
- Talking Headlines werden zu Ihrer Story-Line
- Der Einstieg, der immer funktioniert
- Die zentrale Kernbotschaft wird zum Claim
- Mit dem Claim Zuhörer zu Missionaren machen
- Big picture, before detail – Orientierung geben
- Sagen Sie nicht gleich alles – cliffhanger und suspense
- Motivierende Botschaften und ein starker Call to Action
- Die Geschichte und Ihre Mission bilden den Mittelpunkt
- Wie man den Schluss zum Finale macht

## Starke Argumentation aufbauen

- Argumentationsmittel zielgruppenorientiert nutzen
- Neue starke Fakten als Kompetenznachweis
- Kopfkino – Zahlen mit Bezug und Bilder im Kopf
- Warum wir immer konkrete Beispiele benötigen
- Wichtige kommunikationspsychologische Aspekte
- Wie Storytelling emotionalisiert und nachhaltig wirkt
- Nichts motiviert mehr als Erfolg – Referenzen
- Eine einfache, klare und direkte Sprache
- Vorteile und Nachteile von Analogien und

Metaphern

- Das Genre bestimmen – Consumer oder Konzern-CEO
- Wichtigste Argumentationsmethoden der besten Redner

13.00 Business Lunch

## 14.15 Überarbeitung Ihrer Dramaturgie

- Strategische Phasen der effektiven Erarbeitung
- Das strukturierte Erarbeiten mit Stift und Papier
- Recherche, Struktur, Argumentation, Rhetorik
- Die klassischen Aufgaben des Redners

## Vom Zuhörernutzen zum Zuhörererlebnis

- Was sollen die Leute nach Ihrem Vortrag konkret tun?
- Eigenschaften in Nutzen übersetzen und der USP
- Profil macht Profit – die Divergenz ist entscheidend
- Problemlösung oder Traum einer besseren Welt
- Gewinn, Sicherheit, Gemeinsamkeit, Entwicklung
- Gutes Präsentieren ist strategisches Sog-Marketing

## Beispiele erstklassiger Präsentationen

15.30 Kaffee- und Teepause

## 15.45 Die Macht nonverbaler und verbaler Kommunikation (Vortrag mit Übungen)

- Der Körper spricht immer und er kann nicht lügen
- Interpretation – der Kontext ist entscheidend
- Universelle Gesichtsausdrücke erkennen
- Einflussnahme auf die Grundstimmung der Zuhörer
- Die bewusste Körperhaltung als mentales Coaching
- Atem- und Körperübungen für Gelassenheit
- Aufwärmen und die Präsenz der Stimme
- Umgang mit Verbalattacken und persönlichen Angriffen

17.00 Zusammenfassung und Gelegenheit für Ihre noch offenen Fragen

ca. 17.30 Ende des ersten Seminartages, anschließend Get-together

# So gelingt Ihr Auftritt vor jedem Publikum

Ihr Seminarleiter:  
Frank Asmus

## 9.00 Es geht weiter

- Überblick über Ziele und Inhalte des zweiten Seminartages

## 9.10 Seien Sie Ihr eigener Regisseur



Coaching

- Inszenierungsmomente entwickeln und planen
- Warum ist die Definition der Rolle erfolgsrelevant?
- Humor – nichts erzeugt schneller Gemeinsamkeit
- Starkes visuelles Material als Verstärker nutzen
- Bühnenbild – Folien einfach, spannend, anschaulich
- Ihre Kleidung ist das Kostüm der Marke
- Überraschungen öffnen den Kopf und das Herz
- Mit interessanten Fragen die Geschichte entwickeln
- Der Raum: Empty space mit Lichtkulissen
- Choreographie: Links von der Mitte ist fast immer richtig
- Herausragende Handlungen und Aktionen inszenieren
- Die Königsdisziplin: den Claim inszenieren

## 10.30 Kaffee- und Teepause

## 10.45 Medienmix und Auftritsstil



Coaching

- Requisiten beleben und schaffen bleibende Bilder
- Umgang mit Objekten – der Sportreporter kommentiert
- Videos zeigen – Medienmix macht Spaß und stimuliert
- Unsichtbares Ansteckmikro statt Call-Center-Agent
- Live-Erlebnisse – surfen, telefonieren, interagieren
- Fehler und Pannen – der Zugewinn von Sympathie
- Und was haben Sie als attraktiven Give-away?
- Erkenntnisse der Verhaltenspsychologie und Hirnforschung nutzen
- Reziprozität – Vertrauen schafft Vertrauen
- Soziale Bewährtheit und Autoritäten geben Sicherheit
- Gemeinsamkeit betonen – Sympathie überzeugt

## 12.30 Business Lunch

## 13.45 Entwicklung der Inszenierung Ihrer Präsentation

- Legendäre Product Launches (Videobeispiele)

## 15.00 Kaffee- und Teepause

## 15.15 Ihr gelungener Auftritt vor großem Publikum



Übung

- Geschichte entwickeln und Erlebnisse liefern
- Der Gang auf die Bühne und der starke Einstieg
- Der Abschluss und der souveräne Abgang
- Storytelling schafft die emotionale Verbindung
- Bewegungen auf einer großen Bühne
- Marketing-Theater für die Weltpresse
- Die Inszenierungen und intensive Probenarbeit
- Die eigene Leidenschaft mit dem Publikum teilen
- Menschen berühren und inspirieren
- Einbeziehung und Aktivierung der Zuhörer
- Was wir von sehr guten Schauspielern lernen können
- Understatement – es mühelos aussehen lassen
- Steve Jobs' legendäre Keynotes – man kann sich vieles zu eigen machen
- Wichtige Besonderheiten für besondere Formate
- Die fünf kritischen Erfolgsfaktoren in Pitches
- Zutaten für einen inspirierenden TED-Vortrag
- Mit Product Launches einen Markt gestalten

## Ihre Argumente immer dabei (Kamera-Coaching)

- Menschen geplant nebenbei überzeugen
- Die ultimative Kurzpräsentation in 10 und 25 sec
- Keine Präsentation ohne Call to Action!

ca.16.30 Zusammenfassung und Gelegenheit für Ihre noch offenen Fragen

Ende des Seminars

### Get-together

Ausklang des ersten Tages in informeller Runde. **Management Circle** lädt Sie zu einem kommunikativen Umtrunk ein. Entspannen Sie sich in angenehmer Atmosphäre und vertiefen Sie Ihre Gespräche mit den anderen Teilnehmern!



## Frank Asmus

ist der Regisseur unter den Top-Trainern. Er ist „Best-of-Trainer 2018“ und einer der gefragtesten Top Executive Coaches in Deutschland. Frank Asmus ist darauf spezialisiert, die wirklich wichtigen

Kommunikationsinstrumente schnell, klar und nachhaltig zu vermitteln und verfügt über 25 Jahre eigene Führungserfahrung. Er studierte Regie am berühmten Max-Reinhardt-Seminar, der Universität für Musik und Darstellende Kunst in Wien (Dipl. Regisseur, Mag. Art) und war vier Jahre Schüler von Samy Molcho, dem „Guru der Körpersprache“.

Frank Asmus arbeitet für weltweit angesehene Brands wie Apple, zahlreiche DAX-Konzerne, viele Hidden Champions und bekannte Startups wie Zalando. Seine Kunden sind Konzernvorstände, Geschäftsführer, Unternehmer und Marketing-Teams. Das digitale Zeitalter hat die Führungskommunikation verändert. In manchen Unternehmen sind z.B. Keynotes des Vorstandsvorsitzenden Zentrum der strategischen Kommunikation. Frank Asmus ist ein Wegbereiter dieser Entwicklung. Als internationaler Experte für „Leadership- & Strategic Communication“ bezeichnete ihn Focus als der „Meistermacher“.

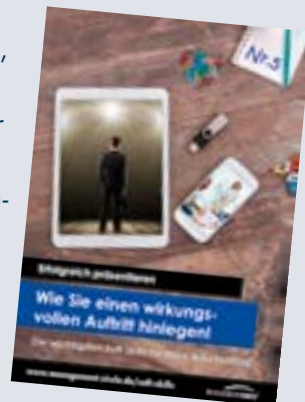
Frank Asmus lehrt als Kommunikationsexperte an der Technischen Universität Berlin, ist Dozent für „Professional Speaking“ und selbst motivierender Keynote Speaker. Er gehört zu den „TOP 100 Speaker“ von Speakers Excellence.

## Erfolgreich präsentieren:

## Wie Sie einen wirkungsvollen

## Auftritt hinlegen!

Vor Publikum zu überzeugen, ist keine leichte Aufgabe. Wie können Sie Ihre Zuhörer rhetorisch, visuell sowie mit Ihrer Körpersprache überzeugen? Was machen Sie im Fall eines Spontan-Vortrags? Und wie reagieren Sie am besten, wenn sich das berühmte Lampenfieber bemerkbar macht?



In diesem Whitepaper haben wir zahlreiche Tipps für Sie zusammengestellt, inklusive Empfehlungen von Frank Asmus.

Schauen Sie gleich auf unserem Blog vorbei – dort gibt's das Whitepaper zum Download!

[www.management-circle.de/praesentieren](http://www.management-circle.de/praesentieren)

**30 Jahre**  
MANAGEMENT CIRCLE®

## Soft Skills Blog

Tipps und Tricks,  
mit denen Sie Ihre Kompetenzen stärken!

Jetzt folgen! [www.management-circle.de/soft-skills](http://www.management-circle.de/soft-skills)  
 @skills\_circle

## AUCH ALS INHOUSE TRAINING

### So individuell wie Ihre Ansprüche – Inhouse Trainings nach Maß!

Zu diesen und allen anderen Themen bieten wir auch firmeninterne Schulungen an. Ihre Vorteile: Kein Reiseaufwand – passgenau für Ihren Bedarf – optimales Preis-Leistungsverhältnis!

Ich berate Sie gerne und erstelle Ihnen ein individuelles Angebot. Rufen Sie mich an.



### Mandy Zunic

Tel.: +49 6196 4722-635

E-Mail: [mandy.zunic@managementcircle.de](mailto:mandy.zunic@managementcircle.de)

[www.managementcircle.de/inhouse](http://www.managementcircle.de/inhouse)

**30 Jahre**  
MANAGEMENT CIRCLE®  
**INHOUSE**

## Zum Seminarinhalt

Als Führungskraft sind Sie häufig gefordert, in entscheidenden Situationen souverän aufzutreten und Ihre Zuhörer für eine Strategie, ein neues Produkt oder einen Change zu gewinnen.

Strategisch inszenierte Reden und Präsentationen sind daher ein entscheidendes Management-Werkzeug. Sei es bei kritischen Hauptversammlungen, Pitches oder Product Launches – wenn viel auf dem Spiel steht, ist Ihre starke Performance entscheidend. Mit einem erfolgreichen Auftritt stärken Sie Ihre eigene Stellung, motivieren Ihre Mitarbeiter und überzeugen Kunden und Geschäftspartner.

In diesem Intensiv-Seminar stehen daher Ihre Präsentationsfähigkeiten und Ihre Wirkung vor Publikum im Mittelpunkt.

## Ihr starker Auftritt, wenn viel auf dem Spiel steht

Ihr Ziel ist es,

- bei entscheidenden Präsentationen souverän aufzutreten und Ihr Publikum zu begeistern.
- erstklassige und einprägsame Keynotes zu halten.
- Techniken zu erlernen, die Ihnen helfen, Ihre Zuhörer in wichtigen Situationen professionell zu überzeugen.
- bei Business Presentations, Pitches oder Product Launches mit einer starken Argumentation wichtige Erfolge zu erzielen.

Hier lernen Sie, wie Sie

- Ihren Auftritt motivierend und mitreißend gestalten und gleichzeitig mühelos erscheinen lassen.
- mit gezielter Körpersprache auf die Grundstimmung der Zuhörer Einfluss nehmen.
- mit Nervosität umgehen und Gelassenheit üben.
- Ihr Bühnenbild gestalten und Ihren Auftritt durch starkes visuelles Material unterstützen.
- einen starken Einstieg und souveränen Abgang wirkungsvoll einsetzen.

## Begeisterte Teilnehmer über die Präsentations-Seminare von Frank Asmus

„Inhaltlich und konzeptionell sehr gelungen.“

„Großartige und hilfreiche Erkenntnisse für die perfekte Präsentation.“

„Klar strukturiert, verständlich, direkt. Sofort umsetzbare Erkenntnisse. Angenehme Atmosphäre.“

## Zur Methodik: Praxis – Praxis – Praxis

- Intensiv-Seminar mit Coaching-Elementen und Workshop-Atmosphäre – Sie arbeiten an realen Auftrittssituationen.
- Der Referent geht individuell auf Ihre Fragen und Anliegen ein.
- Bitte bringen Sie eine eigene Präsentation als Material mit (3 Minuten sind ausreichend).

„Besuchen Sie dieses Seminar, danach spielen Sie in einer anderen Liga – garantiert!“

Frank Asmus

## Sie haben noch Fragen? Gerne!

Rufen Sie mich an oder schreiben Sie mir eine E-Mail.



**Yvonne Hofmann**

Senior Projektmanagerin

Tel. 0 61 96/47 22-696

yvonne.hofmann@managementcircle.de

## Bitte beachten Sie auch unsere Veranstaltung

**Leise Menschen, starke Wirkung**

**20. und 21. Februar 2019 in München**

Nähere Informationen gibt Ihnen gerne **Stephan Wolf**

Tel.: +49 6196 4722-800, Fax: +49 6196 4722-888,

E-Mail: kundenservice@managementcircle.de

Web: www.managementcircle.de/11-85942

## ■ Wen Sie auf diesem Seminar treffen

Dieses Seminar richtet sich an Mitglieder des Vorstandes, Geschäftsführer sowie Leiter und leitende Mitarbeiter sowie Kollegen mit besonderer Verantwortung aus Unternehmen aller Branchen, die bei entscheidenden Präsentationen überzeugend und souverän auftreten wollen. Angesprochen sind auch die Abteilungen Marketing, Vertrieb und Business Development – und natürlich Professional Speaker.

## ■ 3 gute Gründe, dieses Seminar zu besuchen

Sie lernen, wie Sie

- in wichtigen Situationen Ihre Zuhörer begeistern und professionell überzeugen.
- Ihre Körpersprache gezielt einsetzen.
- mit Nervosität umgehen und Gelassenheit üben.

## ■ Termin und Veranstaltungsort

**26. und 27. Februar 2019** in **Frankfurt/M.**

02-86675

Radisson Blu Hotel Frankfurt  
Franklinstrasse 65  
60486 Frankfurt/M.

Tel.: +49 69 7701550  
Fax: +49 69 7701510

reservations.frankfurt@radissonblu.com

Für unsere Seminarteilnehmer steht im Tagungshotel ein begrenztes Zimmerkontingent zum Vorzugspreis zur Verfügung. Nehmen Sie die **Reservierung bitte rechtzeitig selbst direkt im Hotel** unter Berufung auf Management Circle vor.

## Begrenzte Teilnehmerplätze – jetzt anmelden!

Online-Anmeldung: [www.managementcircle.de/02-86675](http://www.managementcircle.de/02-86675)

PDF zum Ausdrucken: [www.managementcircle.de/form](http://www.managementcircle.de/form)

E-Mail: [anmeldung@managementcircle.de](mailto:anmeldung@managementcircle.de)

Telefonisch: **+49 6196 4722-700**

per Post: **Management Circle AG, Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts. (Germany)**

### Anmeldebedingungen

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Die Teilnahmegebühr für das zweitägige Seminar beträgt inkl. Business Lunch, Erfrischungsgetränken, Get-together und der Dokumentation € 1.995,-. Sollten mehr als zwei Vertreter desselben Unternehmens an der Veranstaltung teilnehmen, bieten wir **ab dem dritten Teilnehmer 10% Preisnachlass**. Bis zu vier Wochen vor Veranstaltungstermin können Sie kostenlos stornieren. Danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Teilnahmegebühr. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Alle genannten Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt.

### Werbewiderspruch

Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke durch die Management Circle AG selbstverständlich jederzeit widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen. Hierfür genügt eine kurze Nachricht an unseren Datenschutzbeauftragten per Mail an [datenschutz@managementcircle.de](mailto:datenschutz@managementcircle.de) oder per Post an Management Circle AG, Datenschutz, an die oben genannte Adresse. Weitere Informationen zum Datenschutz erhalten Sie unter [www.managementcircle.de/datenschutz](http://www.managementcircle.de/datenschutz).

## ■ Über Management Circle

Als anerkannter Bildungspartner und Marktführer im deutschsprachigen Raum vermittelt Management Circle *WissensWerte* an Fach- und Führungskräfte. Mit seinen 200 Mitarbeitern und jährlich etwa 3000 Veranstaltungen sorgt das Unternehmen für berufliche Weiterbildung auf höchstem Niveau. Weitere Infos zur *Bildung für die Besten* erhalten Sie unter [www.managementcircle.de](http://www.managementcircle.de)



Reisen Sie mit der Deutschen Bahn zu attraktiven Sonderkonditionen zum Veranstaltungsort.  
Infos unter: [www.managementcircle.de/bahn](http://www.managementcircle.de/bahn)