

Begeistern Sie Ihre Zuhörer:

Präsentieren wie Steve Jobs

Überzeugen. Bewegen. Inspirieren.

Professionelle Auftritte vor jedem Publikum:

- ◆ Steve Jobs Geheimnisse einer strategischen Präsentation
- ◆ Apples Dreier-Regel: Jeder gute Film hat drei Teile
- ◆ Twitter-taugliche Botschaften verfassen
- ◆ Körpersprache: Der Körper kann nicht lügen
- ◆ Steve Jobs Storytelling ist Sog-Marketing
- ◆ Visuelles Material als Verstärker nutzen
- ◆ Der „Elevator Pitch“ – die ultimative Kurzpräsentation

Profitieren Sie vom Wissen unseres Experten: Frank Asmus ist **Regisseur**, „**Best-of-Trainer**“ 2012 und arbeitet aktuell an der Technischen Universität Berlin an einem **Forschungsauftrag** über die Präsentationen von Steve Jobs.

Ihre Termine:

18. und 19. Oktober 2012 in Düsseldorf
26. und 27. November 2012 in München
22. und 23. Januar 2013 in Frankfurt/M.

Ihr besonderes PLUS:

- ✓ Individuelles Kamera-Training
- ✓ Übungen zur Körpersprache
- ✓ Videobeispiele

„Besuchen Sie dieses Seminar. Danach spielen Sie in einer anderen Liga – garantiert!“ (Frank Asmus)

Ihr Experte:



Frank Asmus
**Top-Management-
Trainer**

Wichtig für:

- ✓ Business-Präsentationen
- ✓ Unternehmens-Präsentationen
- ✓ Vertriebs-Präsentationen
- ✓ Produkt-Präsentationen

So entwickeln Sie Ihre Geschichte – mitreißend, bewegend und inspirierend

Ihr Seminarleiter:
Frank Asmus, **Top-Management-Trainer**, Berlin

Empfang mit Kaffee und Tee, Ausgabe der Seminarunterlagen **ab 8.45 Uhr**

9.30 **Herzlich willkommen**

- Begrüßung durch den Seminarleiter
- Kurzer Überblick über Ziele und Inhalte des Seminars und Abstimmung mit Ihren Erwartungen als Teilnehmer
- Steve Jobs legendäre Keynotes: Alles ist erklärbar und man kann sich vieles zu eigen machen.



9.45 **Selbst-Präsentation**

- Kamera-Training
- Umgang mit Nervosität: Der gute Freund
- Mit positivem Body-Feedback Sicherheit gewinnen

11.15 Kaffee- und Teepause

11.30 **„Sie müssen sich mit dem Kundenerlebnis befassen!“ (Steve Jobs)**

- Was sollen die Leute nach Ihrem Vortrag tun?
- Der Nutzen für Kunden, Mitarbeiter, Investoren und Medien
- Welche Emotionen wollen Sie erzeugen?
- Apples Lösungen und der Traum einer besseren Welt
- ZEN oder die Konzentration auf das Wesentliche
- Präsentieren ist strategisches Sog-Marketing

12.15 **Ihre Performance in drei Akten**

- Apples Dreier-Regel: Jeder gute Film hat drei Teile
- Die Geschichte ist immer der Mittelpunkt
- Der wirkungsvolle Aufbau nach Steve Jobs
- Talking Headlines werden zur Story-Line
- Der Bauplan des Apple-Marketing-Theaters
- Das wichtigste rhetorische Mittel von Jobs: Die Pause
- Kopfkino: Zahlen mit Bezug und Bilder im Kopf
- Die einfache, klare und direkte Sprache

13.00 Business Lunch

14.15 **Überarbeitung der eigenen Präsentation**

- Die Phasen der Entwicklung
- Recherche, Auswahl, Struktur, Bauplan und Rhetorik

15.00 **Steve Jobs Erfolgs-Dramaturgie (Videobeispiele)**

- Struktur, Bauplan und Rhetorik

15.45 Kaffee- und Teepause

16.00 **Starke Elemente einer Apple-Keynote**

- Steve Jobs Einstieg, der immer funktioniert
- So macht Apple den Schluss zu einem Finale
- Nach 10 Minuten ein Video – or whatever
- Sagen Sie nicht gleich alles – suspense
- Die Schlüssel-Botschaften: Aller guten Dinge sind drei
- Twitter-tauglich formulieren: „Apple erfindet das Telefon neu“
- Das Motto steht morgen in der Zeitung
- „1.000 Songs in deiner Tasche“
- Die einflussreichsten Missionare sind Ihre Kunden
- Claims inszenieren: „Das dünnste Notebook der Welt“

16.45 **Wichtigste Bildsprache: Ihre Körpersprache**

- Überzeugen durch souveräne Körpersprache
- Der Körper spricht – immer
- Der Körper kann nicht lügen
- Der Kontext entscheidet
- Universelle Gesichtsausdrücke
- Einflussnahme auf die Grundstimmung der Zuhörer
- Wie Steve Jobs Einwände souverän aufnimmt



17.45 Zusammenfassung des Tages und Gelegenheit für Ihre noch offenen Fragen

ca. 18.00 Ende des ersten Seminartages, anschließend Get-Together

Get-Together

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

Das Erlebnis liefern und damit begeistern

Ihr Seminarleiter:
Frank Asmus

9.00 Herzlich willkommen zurück

- Überblick über Ziele und Inhalte des zweiten Seminartages

9.10 Steve Jobs als Regisseur

- Bewusst inszenieren – seien Sie selbst der Regisseur
- Visuelles Material als Verstärker nutzen
- Bühnenbild: Folien einfach, anschaulich und spannend gestalten
- Design ästhetisch und geschmackvoll gestalten
- Steve Jobs Storytelling ist Sog-Marketing
- Humor: Nichts erzeugt mehr Gemeinsamkeit
- Überraschungen öffnen den Kopf
- Mit Fragen entwickelte Jobs die Geschichte
- Apple-Besetzung: Helden, Bösewichte und Nebenfiguren
- „Big Blue“ – der Feind und unser gemeinsamer Gegner
- „Think different“ – der siegreiche Held gewinnt
- Nichts motiviert mehr als Erfolg – Kunden erzählen
- Der Raum: Empty space mit Lichtkulissen
- Die Choreographie: Links von der Mitte fast immer richtig

10.45 Kaffee- und Teepause

11.00 Apples Medienmix und Auftrittstil

- Die Requisiten: „Wollen Sie das mal anfassen?“
- Videos zeigen: Medienmix rockt
- Ansteckmikro statt Call-Center-Agent
- Live-Erlebnisse: Surfen, telefonieren und interagieren
- Fehler und Pannen: Der Zugewinn von Sympathie
- Die Kleidung, das Kostüm der Marke

12.30 Business Lunch

13.45 Die legendäre iPhone Keynote von Steve Jobs

- Dramaturgie, Inszenierung und Auftritt

15.15 Kaffee- und Teepause

15.45 Die Keynote: Vortrag vor großem Publikum

- Marketing-Theater für die Weltpresse
- Bewegungen auf einer großen Bühne
- Das strukturierte Erarbeiten mit Papier und Stift
- Geschichte entwickeln und Erlebnisse liefern
- Die Inszenierungen wie im Theater
- Steve Jobs intensive Probenarbeit
- Natürlich ohne Manuskript
- Understatement – es mühelos aussehen lassen

16.15 Apple hat seine Argumente immer und überall dabei – der Elevator Pitch



- Menschen geplant nebenbei überzeugen
- Die ultimative Kurzpräsentation in 10 und 25 Sekunden
- Was machen Sie? Welches Problem lösen Sie? Was unterscheidet Sie von anderen? Was geht Sie das an?
- Keine Präsentation ohne Appell: „Besuchen Sie dieses Seminar. Danach spielen Sie in einer anderen Liga – garantiert!“ (Frank Asmus)

17.15 Zusammenfassung des Seminars und Gelegenheit für Ihre noch offenen Fragen

ca. 17.30 Ende des Intensiv-Seminars

Begeisterte Teilnehmerstimmen von Management Circle Präsentations-Seminaren:

- *„Viele interessante Beispiele; Theorie gleich in der Praxis umgesetzt. Viel Zeit zum Üben, war sehr gut.“*
- *„Eine sehr empfehlenswerte Veranstaltung für alle, die mit Menschen zu tun haben und sich in deren Wahrnehmung verbessern wollen. Mehr davon!“*
- *„Konnte persönlich viel mitnehmen, wertvolle Anregungen und viel Neues. Sehr guter Referent!“*

Zum Seminarinhalt

„Das dünnste Notebook der Welt“ ist nur einer von vielen Claims, mit denen Apple bekannt geworden ist. Diese twitter-tauglichen Botschaften sind auch ein Bestandteil der **herausragenden Präsentationen von Steve Jobs**, die um die Welt gingen.

Management Circle hat für Sie ein Seminar entwickelt, bei dem Sie lernen, Ihre Präsentationen gemäß Steve Jobs aufzubauen, zu üben und vorzutragen, egal vor welchem Publikum. **Bewegen Sie Ihre Zuhörer, ziehen Sie diese in Ihren Bann und inspirieren Sie, genau wie Steve Jobs.**

Was Sie hier lernen

Sie lernen, welche **Emotionen** Sie während Ihrer Präsentation beim Kunden hervorrufen können und wie Sie dies in drei Akten nach der **Apple Dreier-Regel** erreichen. Der Referent erläutert Ihnen, welche **starken Elemente eine Keynote von Steve Jobs** hat und wie Sie diese auf Ihre Bedürfnisse anwenden können.

Sie üben, wie **Ihr Körper spricht** und welchen Einfluss Sie mit Ihrer **Körpersprache** auf Ihre Zuhörer haben. Durch **Kameratraining** lernen Sie besser mit **Nervosität** umzugehen und wie Sie in einem „**Elevator Pitch**“ von 10 und 25 Sekunden Ihr Gegenüber überzeugen. Sie erfahren, wie Steve Jobs auch als Regisseur überzeugte und lernen daraus, wie Sie bewusst **Ihren Auftritt inszenieren** können.

Ihre Themen im Überblick

- ✓ **Zielsetzung:** Was sollen die Leute nach Ihrem Vortrag tun?
- ✓ Ihren Auftritt **wirkungsvoll** wie Steve Jobs gestalten.
- ✓ Den Schluss Ihres Vortrags **zum Finale machen**.
- ✓ Einwände **souverän** wie Steve Jobs aufnehmen.
- ✓ **Sog-Marketing** durch Storytelling erzeugen.
- ✓ Durch Pannen und Fehler **Sympathien dazu gewinnen**.
- ✓ **Intensives Üben** Ihrer Präsentation wie Steve Jobs.

Sie haben noch Fragen? Gerne!

Rufen Sie mich bitte an oder schreiben Sie mir eine E-Mail. Gerne berate ich Sie persönlich und beantworte Ihre Fragen zum Inhalt der Veranstaltung.

D. Schmidt



Dorothee Schmidt

Projektmanagerin

Tel.: 0 61 96/47 22-612

E-Mail: dorothee.schmidt@managementcircle.de



Frank Asmus

ist selbstständiger **Top-Management-Trainer**, Regisseur und „Best-of-Trainer“ 2012. Seine Kunden sind Vorstände, Geschäftsführer großer Konzerne und mittelständische Unternehmer. Frank Asmus ist Top-Experte für Reden sowie herausragende Präsentationen und trainiert in Seminaren bei renomierten Akademien Führungskräfte, Marketing- und Vertriebsspezialisten. Frank Asmus lehrt und forscht an der Technischen Universität Berlin. Sein aktueller Forschungsauftrag analysiert die legendären Präsentationen von Steve Jobs. Frank Asmus studierte von 1989 – 1993 Regie am weltberühmten Max-Reinhardt-Seminar in Wien, Universität für Musik und Darstellende Kunst. Er war vier Jahre Schüler von Samy Molcho, laut Focus, „der Guru für Körpersprache“. 2007 gründete er mit dem ARD- und ZDF-Fernsehjournalisten Tilman Billing „Asmus & Billing Kommunikation“ in Berlin.

Klärung Ihrer individuellen Fragen

Wir gehen konkret auf Ihre Wünsche und Fragen ein: Dazu senden wir Ihnen ca. zwei Wochen vor dem Seminar einen **Fragebogen** zu, auf dem Sie uns Ihre Schwerpunkte mitteilen können.

Bitte beachten Sie auch unsere Veranstaltung

Souveräne Rhetorik

Für jede Situation die richtige Methode!

9. und 10. Oktober 2012 in Düsseldorf

15. und 16. November 2012 in Frankfurt/M.

13. und 14. Dezember 2012 in München

Nähere Informationen gibt Ihnen gerne
Eberhard Bergmann, Tel.: 0 61 96/47 22-700,
Fax: 0 61 96/47 22-888,
E-Mail: kundenservice@managementcircle.de

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.



Larissa Bende

Tel.: 0 61 96/47 22-608

E-Mail: larissa.bende@managementcircle.de
www.managementcircle.de/inhouse



www.HRnetworx.info

Das Netzwerk für Personaler!

- Business-Kontakte knüpfen und pflegen
- Studien und Fachbeiträge finden
- Veranstaltungen und Events recherchieren



Jetzt kostenfrei anmelden, partizipieren und profitieren.

3 gute Gründe, dieses Intensiv-Seminar zu besuchen

1. Sie lernen, wie Sie Ihre Präsentationen zukünftig vor jedem Publikum so **erfolgreich halten** wie Steve Jobs und dadurch **Ihre Zuhörer überzeugen**.
2. Sie müssen **Vertriebs-, Business- oder Unternehmenspräsentationen** halten und wollen diesen **das besondere Etwas** verleihen.
3. Sie möchten **ein Produkt einführen** und **neue Wege der Inszenierung** gehen.

Wer sollte teilnehmen?

Dieses Seminar richtet sich an **Fach- und Führungskräfte** sowie **Mitglieder des Vorstandes, Aufsichtsräte und Geschäftsführer** aus Unternehmen aller Branchen, die ihren Präsentationsfähigkeiten etwas Besonderes verleihen wollen und diese perfektionieren möchten. Speziell angesprochen sind die Abteilungen **Marketing, Vertrieb, Produktmanagement und Business Development**.

Termine und Veranstaltungsorte

18. und 19. Oktober 2012 in Düsseldorf

Van der Valk Airporthotel Düsseldorf, Am Hülserhof 57,
40472 Düsseldorf, Tel.: 0211/20063-207, Fax: 0211/20063-200
E-Mail: reservierung@duesseldorf.valk.com
Airport-Shuttle auf Anfrage

26. und 27. November 2012 in München

The Rilano Hotel München, Domagkstraße 26,
80807 München, Tel.: 089/36001-0, Fax: 089/36001-9215
E-Mail: reservations-muc@rilano.com

22. und 23. Januar 2013 in Frankfurt/M.

Mövenpick Hotel Frankfurt City, Den Haager Straße 5,
60327 Frankfurt/M., Tel.: 069/788075-828, Fax: 069/788075-829
E-Mail: hotel.frankfurtcity.reservierung@moevenpick.com

Für unsere Teilnehmer steht im jeweiligen Seminarhotel ein begrenztes Zimmerkontingent zum Vorzugspreis zur Verfügung. Nehmen Sie die **Reservierung bitte rechtzeitig selbst direkt im Hotel** unter Berufung auf Management Circle vor. Die Anfahrtsskizze erhalten Sie zusammen mit der Anmeldebestätigung.

Mit der Deutschen Bahn **ab € 99,-** zur Veranstaltung.
Infos unter:
www.managementcircle.de/bahn 

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

So melden Sie sich an

Bitte einfach die Anmeldung ausfüllen und möglichst bald zurücksenden oder per Fax, Telefon oder E-Mail anmelden. Sie erhalten eine Bestätigung, sofern noch Plätze frei sind – andernfalls informieren wir Sie sofort. Die Anmeldungen werden nach Reihenfolge der Eingänge berücksichtigt.

Die Teilnahmegebühr für das zweitägige Seminar beträgt inkl. Business Lunch, Erfrischungsgetränken, Get-Together und der Dokumentation € 1.895,-. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Sollten mehr als zwei Vertreter desselben Unternehmens an der Veranstaltung teilnehmen, bieten wir **ab dem dritten Teilnehmer 10% Preisnachlass**. Bis zu zwei Wochen vor Veranstaltungstermin können Sie kostenlos stornieren. Danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Tagungsgebühr. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Alle genannten Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Präsentieren wie Steve Jobs

Ich/Wir nehme(n) teil am:

WS

- 18. und 19. Oktober 2012 in Düsseldorf** 10-73120
 26. und 27. November 2012 in München 11-73121
 22. und 23. Januar 2013 in Frankfurt/M. 01-73122

1 Name/Vorname _____
 Position/Abteilung _____

2 Name/Vorname _____
 Position/Abteilung _____

3 Name/Vorname _____
 Position/Abteilung _____

Firma _____

Straße/Postfach _____

PLZ/Ort _____

Telefon/Fax _____

@ E-Mail _____

Datum _____ Unterschrift _____

Ansprechpartner/in im Sekretariat: _____

Anmeldebestätigung bitte an: _____ Abteilung _____

Rechnung bitte an: _____ Abteilung _____

Mitarbeiter: BIS 100 100-200 200-500 500-1000 ÜBER 1000

Datenschutzhinweis

Die Management Circle AG und ihre Dienstleister (z.B. Lettershops) verwenden die bei Ihrer Anmeldung erhobenen Angaben für die Durchführung unserer Leistungen und um Ihnen Angebote zur Weiterbildung auch von unseren Partnerunternehmen aus der Management Circle Gruppe per Post zukommen zu lassen. Unsere Kunden informieren wir außerdem telefonisch und per E-Mail über unsere interessanten Weiterbildungsangebote, die den vorher von Ihnen genutzten ähnlich sind. Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke selbstverständlich jederzeit gegenüber Management Circle AG, Postfach 56 29, 65731 Eschborn, unter datenschutz@managementcircle.de oder telefonisch unter 061 96/4722-500 widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen.

Anmeldung/Kundenservice

Telefon: **+49 (0) 61 96/47 22-700**

Fax: **+49 (0) 61 96/47 22-999**

E-Mail: **anmeldung@managementcircle.de**

Internet: **www.managementcircle.de/10-73120**

Postanschrift: **Management Circle AG
Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts.**

Telefonzentrale: **+49 (0) 61 96/47 22-0**

