



PRÄSENTAINMENT®  
GROUP



13. BDVT - Camp • 17.bis 18. Mai 2007  
Seminaris Hotel Bad Honnef





PRÄSENTAINMENT®  
GROUP



Den Markt inspirieren durch neue Impulse.  
Mit Charisma wär's leichter.

Das Magazin für Führung, Personalentwicklung und E-Learning

**wirtschaft  
weiterbildung**

11/12\_06  
www.wuw-magazin.de  
8,70 Euro

**Große Serie**\_Der Chef als Personalentwickler seiner Mitarbeiter s. 8  
**Coaching**\_Gefühle von „mörderischer“ Wut nicht tabuisieren s. 56  
**WBT-Test**\_Projektmanagement praxisnah online lernen s. 64

**Mit Charisma wär's leichter**  
Vier Hebel, um die eigene Wirkung zu verbessern s. 32

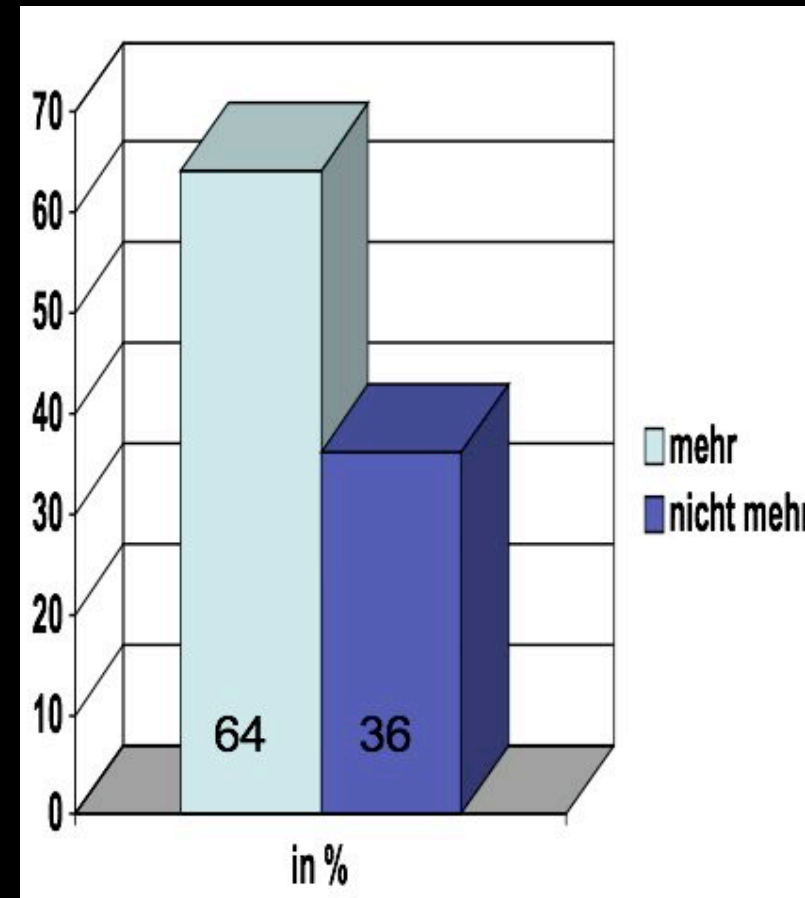
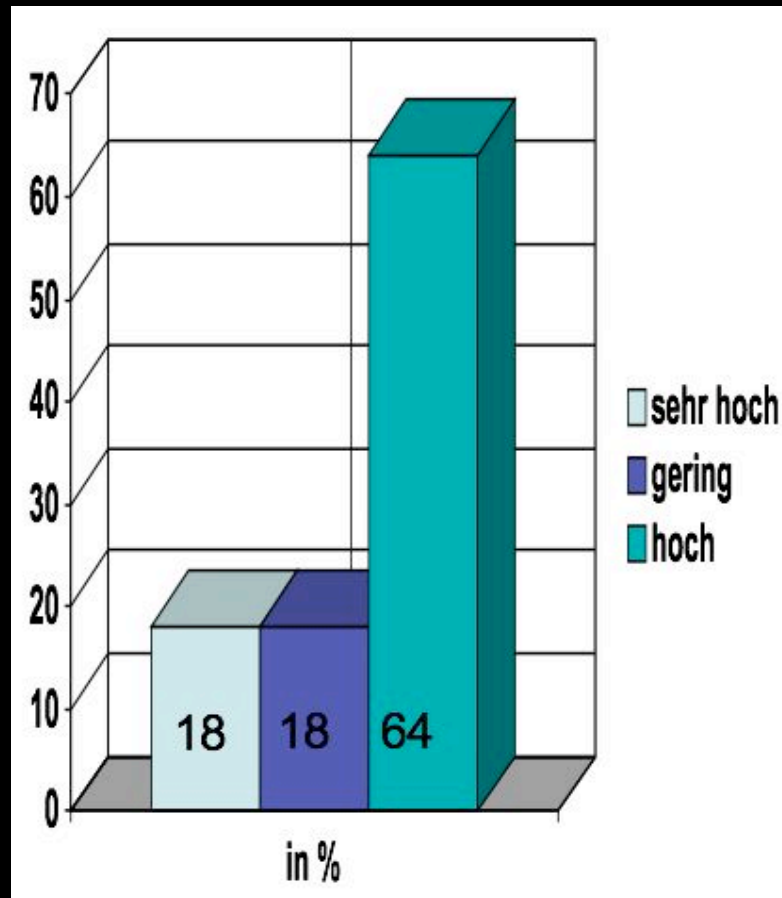
Kanzlerin Angela Merkel:  
Eine neue Methode sagt, wie  
sie deutlich charismatischer  
werden könnte.

Haufe



Welche Bedeutung Charisma heute bei der Auswahl von Vertriebsmitarbeitern hat...

...und in Zukunft haben wird.



## Eine Behauptung und etwas zum Nachdenken:



Gäbe es mehr charismatische (Führungs-) Persönlichkeiten, und würden diese ihre Fähigkeiten sozialverträglich einsetzen, gäbe es weniger Konflikte und Krisen.





PRÄSENTAINMENT®  
GROUP



Der Grat jedoch ist schmal:

sozialverträglich:

leidenschaftlich  
visionär  
wortgewaltig

= Menschen Gewinnen

kritisch:

fanatisch  
dogmatisch  
demagogisch

= Menschen Verführen

Und dann habe ich da noch eine Frage:



Welche Namen fallen Ihnen in unserer Branche ein,  
mit denen Sie die Wirkung einer charismatischen  
Persönlichkeit verbinden?





PRÄSENTAINMENT®  
GROUP



Oft ist der heutige Blick in die eigene Vergangenheit ein wichtiger Wegweiser für die erfolgreiche Zukunft.





Und Wolfgang Mewes kann mit EKS (Engpaß  
Konzentrierte Strategie) nützliche Dienste erweisen.



Konzentration und Spezialisierung

Der größte Hebel (MiniMax)

Immaterielle vor  
materiellen Vorgängen

Nutzen- vor Gewinn-Maximierung



PRÄSENTAINMENT®  
GROUP



(Konzentration)

**1978: Präsentationstechnik-Seminar bei Max Maier-Maletz**





PRÄSENTAINMENT®  
GROUP



# (Der größte Hebel) Medien und Verbände der Kommunikationsbranche





PRÄSENTAINMENT®  
GROUP



# (Immaterielles vor Materiellem) **Artikel, Gesichtsbäder, Vorträge**





PRÄSENTAINMENT®  
GROUP



(Nutzen vor Gewinn)  
**Nicht würfeln sondern reden**





PRÄSENTAINMENT®  
GROUP



## Die 7 EKS-Schritte (Phase 1) **Analyse der Ist-Situation und der speziellen Stärken.**





PRÄSENTAINMENT®  
GROUP



## Die 7 EKS-Schritte (Phase 2) Das erfolgversprechendste Spezialgebiet.





PRÄSENTAINMENT®  
GROUP



## Die 7 EKS-Schritte (Phase 3) Die erfolgversprechendste Zielgruppe.





PRÄSENTAINMENT®  
GROUP



## Die 7 EKS-Schritte (Phase 4) Das brennendste Problem der „Erfolgs“-Zielgruppe.





PRÄSENTAINMENT®  
GROUP



## Die 7 EKS-Schritte (Phase 5) Die Innovations-Strategie.



Präsentainment®

Andreas  
Bornhäuser

Präsentainment

Die hohe Kunst  
des Verkaufens

BENLEO VERLAG  
www.benleo-verlag.de



PRÄSENTAINMENT®  
GROUP



## Die 7 EKS-Schritte (Phase 6) **Die Kooperations-Strategie.**



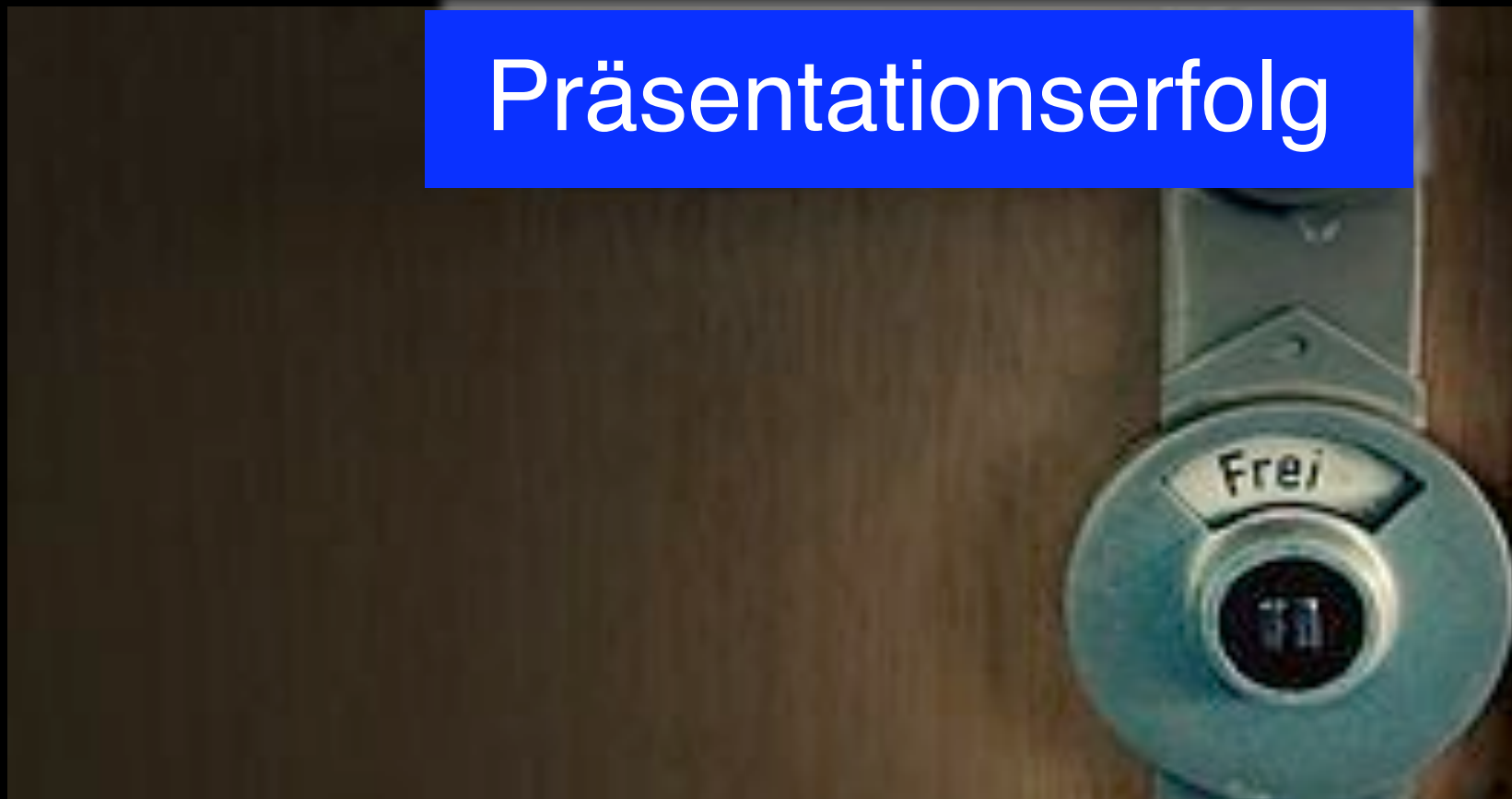


PRÄSENTAINMENT®  
GROUP



## Die 7 EKS-Schritte (Phase 7) Das konstante Grundbedürfnis.

Präsentationserfolg





PRÄSENTAINMENT®  
GROUP



Zur rechten Zeit am rechten Ort das Rechte tun:  
Aus der eigenen Vergangenheit für die Zukunft lernen.





PRÄSENTAINMENT®  
GROUP



## Charisma - Offizielle Definition: Die gottgesandte Gnadengabe.

„Die als übernatürlich empfundene oder außerhalb des Alltags stehende Qualität eines Menschen, die ihn in seiner Gruppe als gottgesandt oder gottbegnadet erscheinen lässt.“





PRÄSENTAINMENT®  
GROUP



Die Fähigkeit eines Menschen, in nicht alltäglicher Weise Menschen für sich und seine Sache zu gewinnen.

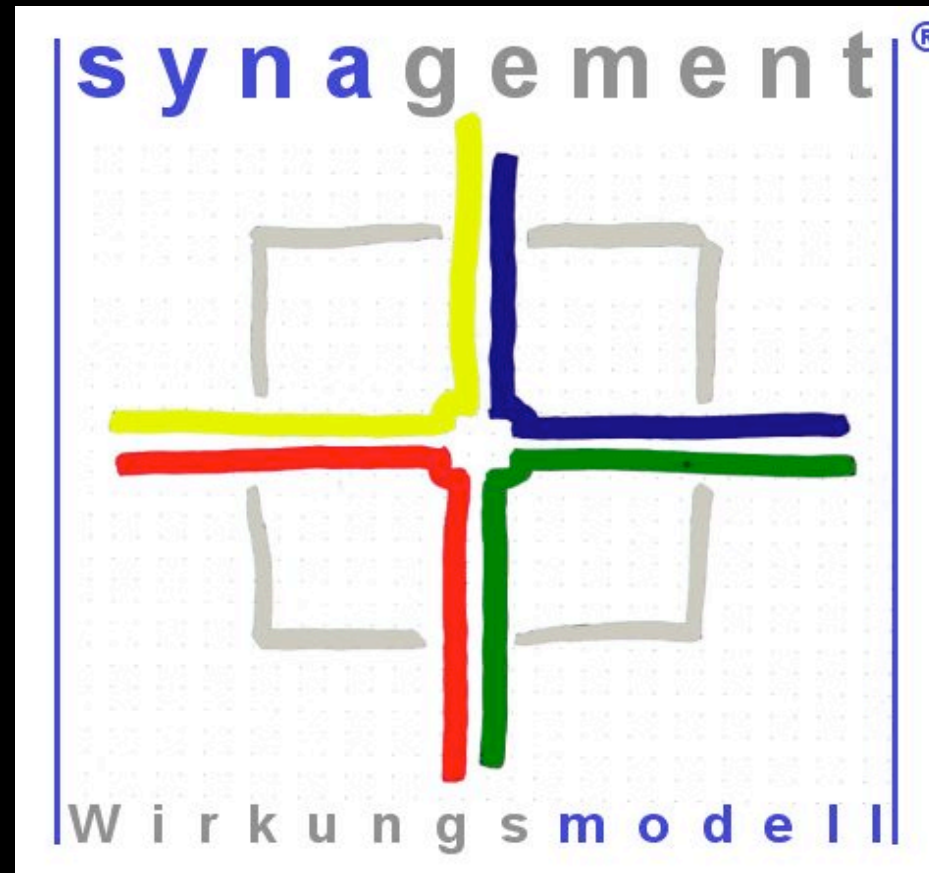




PRÄSENTAINMENT®  
GROUP



21 Jahre Forschung, Diskussionen mit Psychologen,  
Neurologen, Soziologen, und praktische Arbeit.

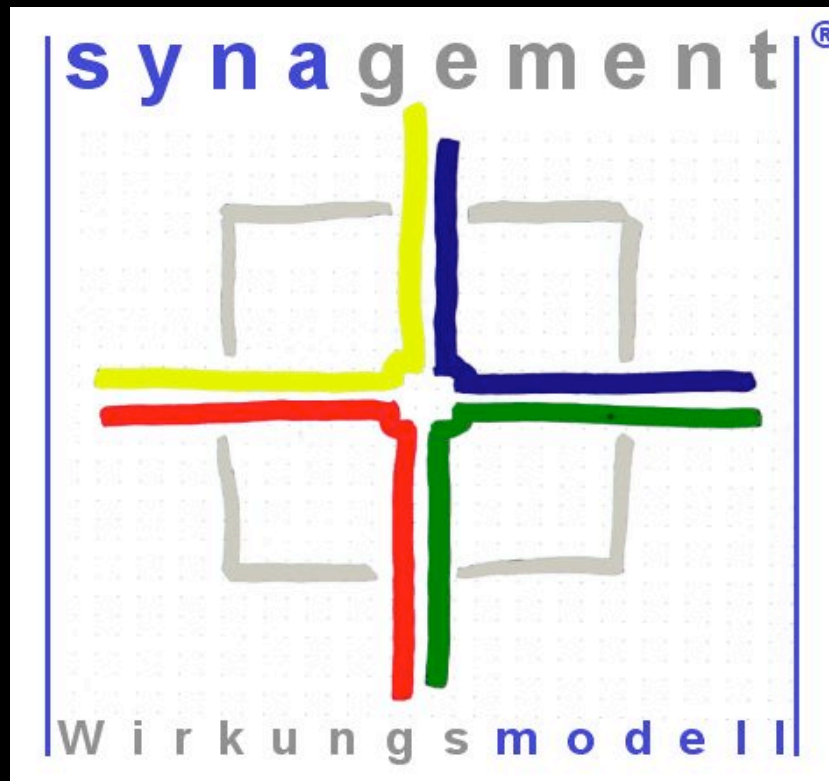




PRÄSENTAINMENT®  
GROUP



Und das finden wir daran wirklich 6y:



32.000 und 3.500

wissenschaftlicher Diskurs

Selbstbild ist aussagekräftig

einziges Wirkungs-Modell

wahrhaft integratives Konzept

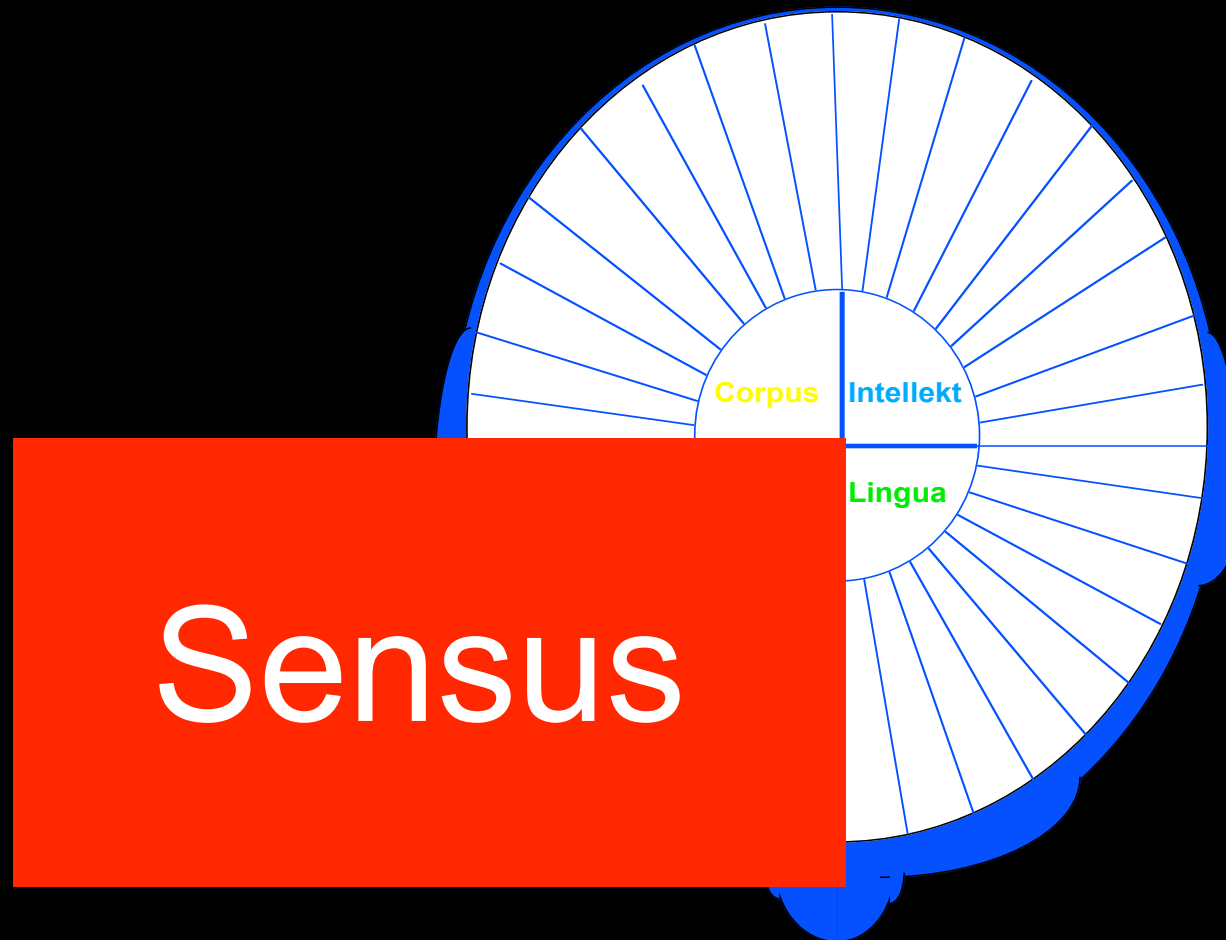
deutscher Ursprung



PRÄSENTAINMENT®  
GROUP



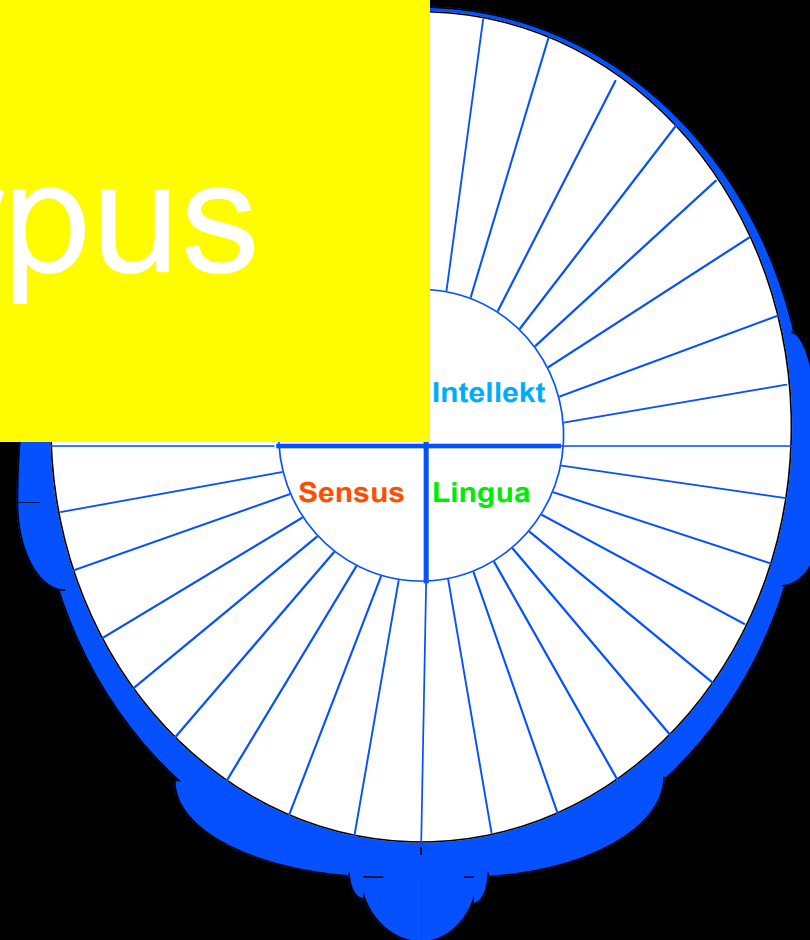
# synagement® - Das Wirkungsmodell





# synagement® - Das Wirkungsmodell

Corpus

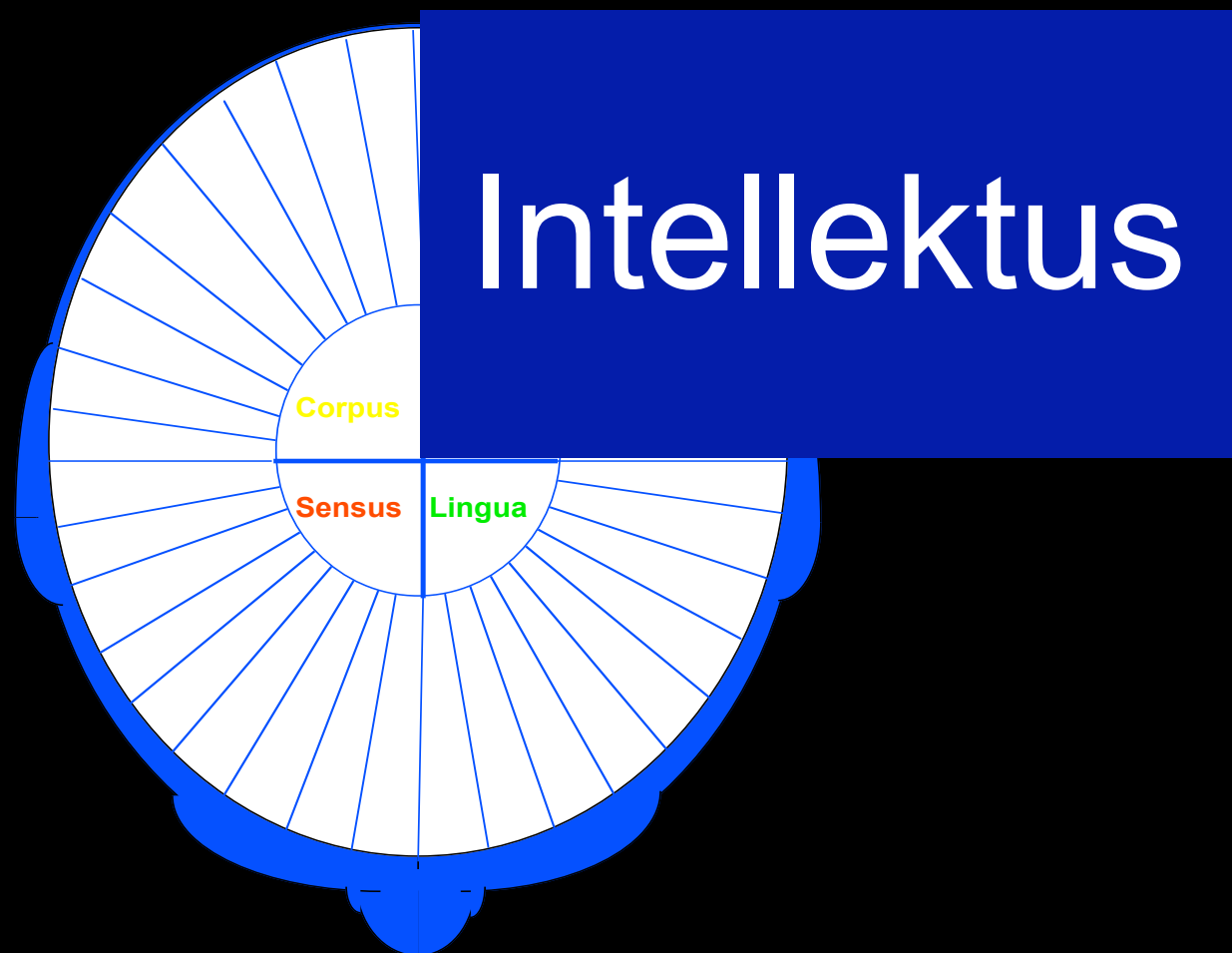




PRÄSENTAINMENT®  
GROUP



# synagement® - Das Wirkungsmodell

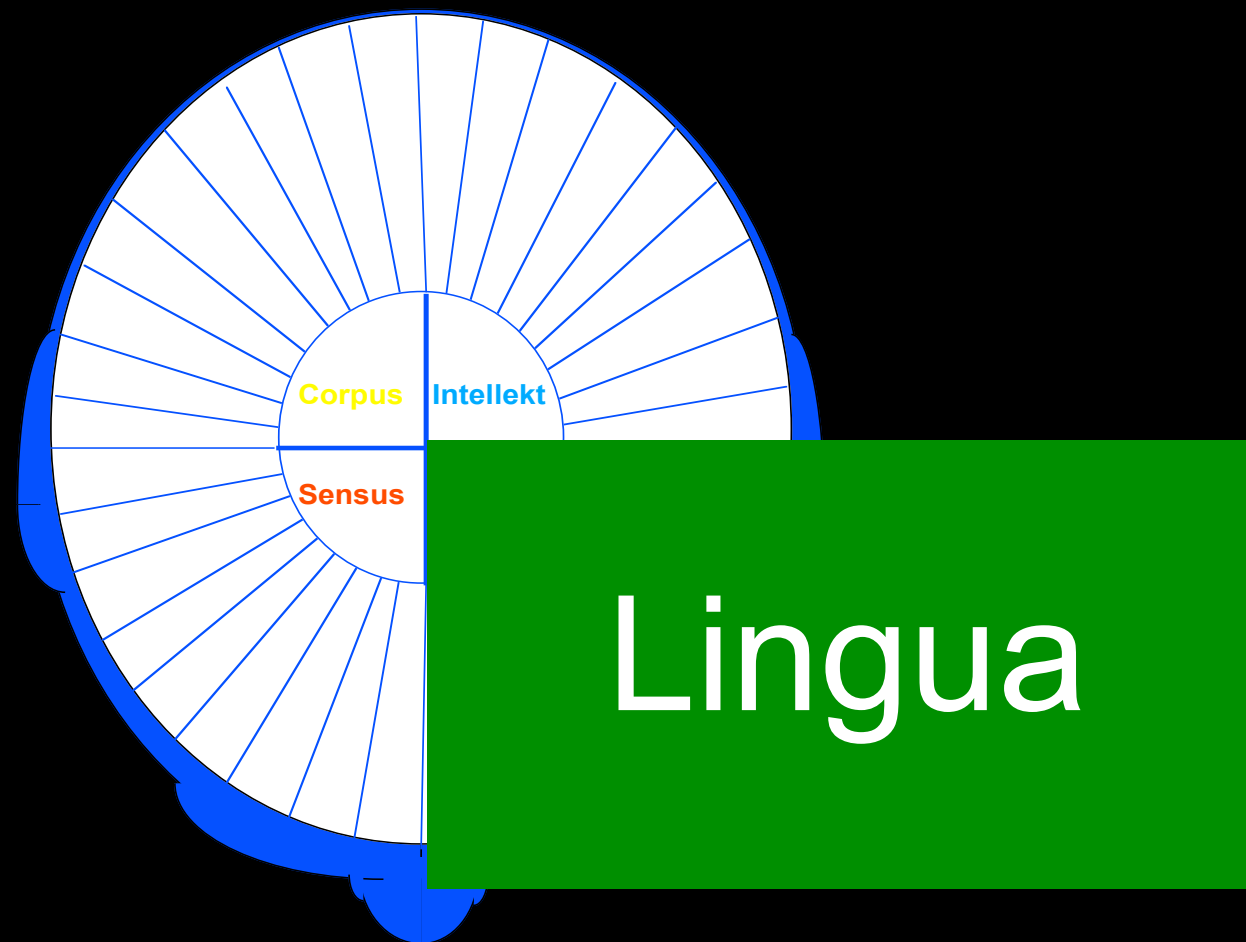




PRÄSENTAINMENT®  
GROUP



# synagement® - Das Wirkungsmodell





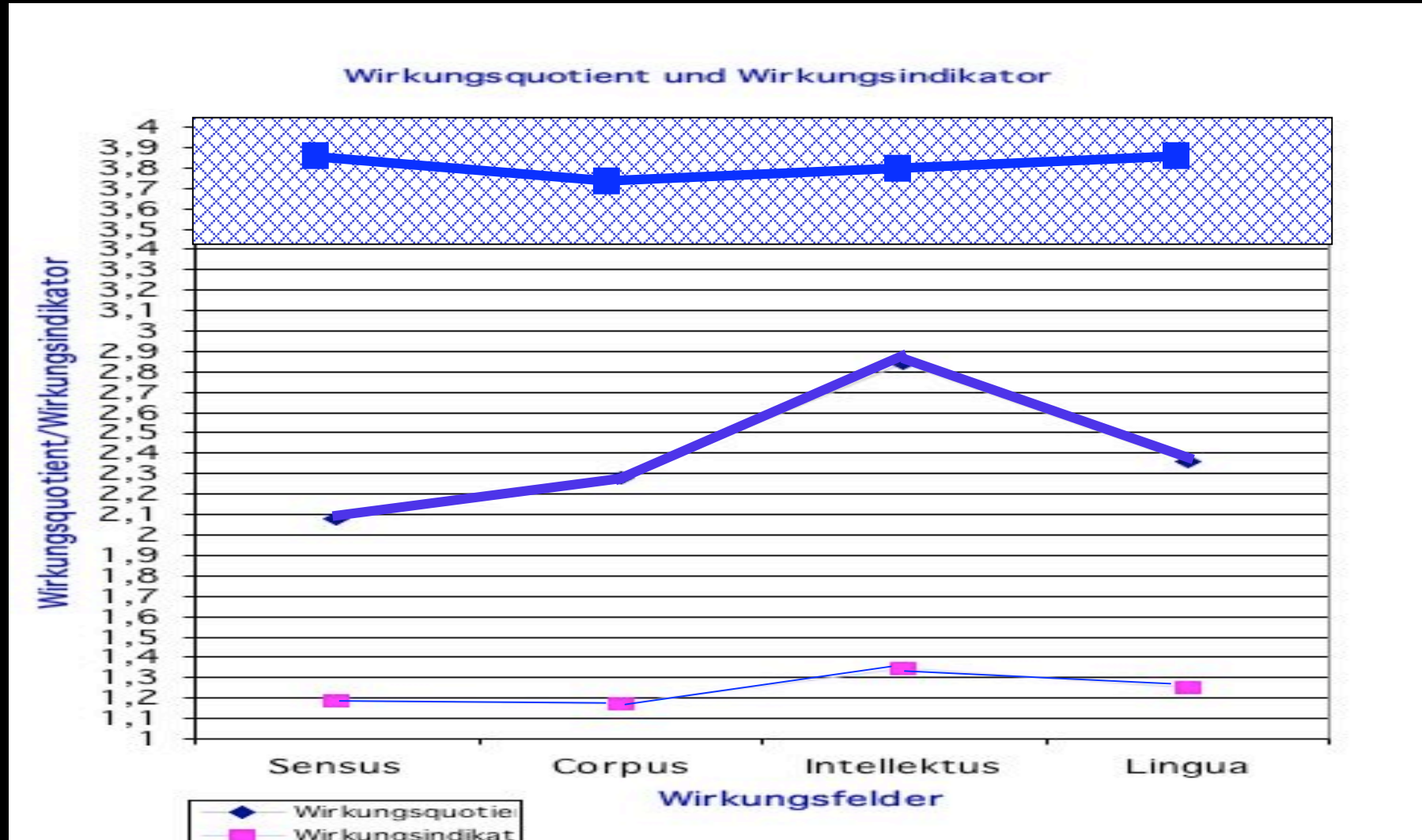
PRÄSENTAINMENT®  
GROUP



Wesentliches Merkmal charismatischer Menschen  
ist Balance in allen Resonanzfeldern auf hohem Niveau.



# Das Profil charismatischer Personen:

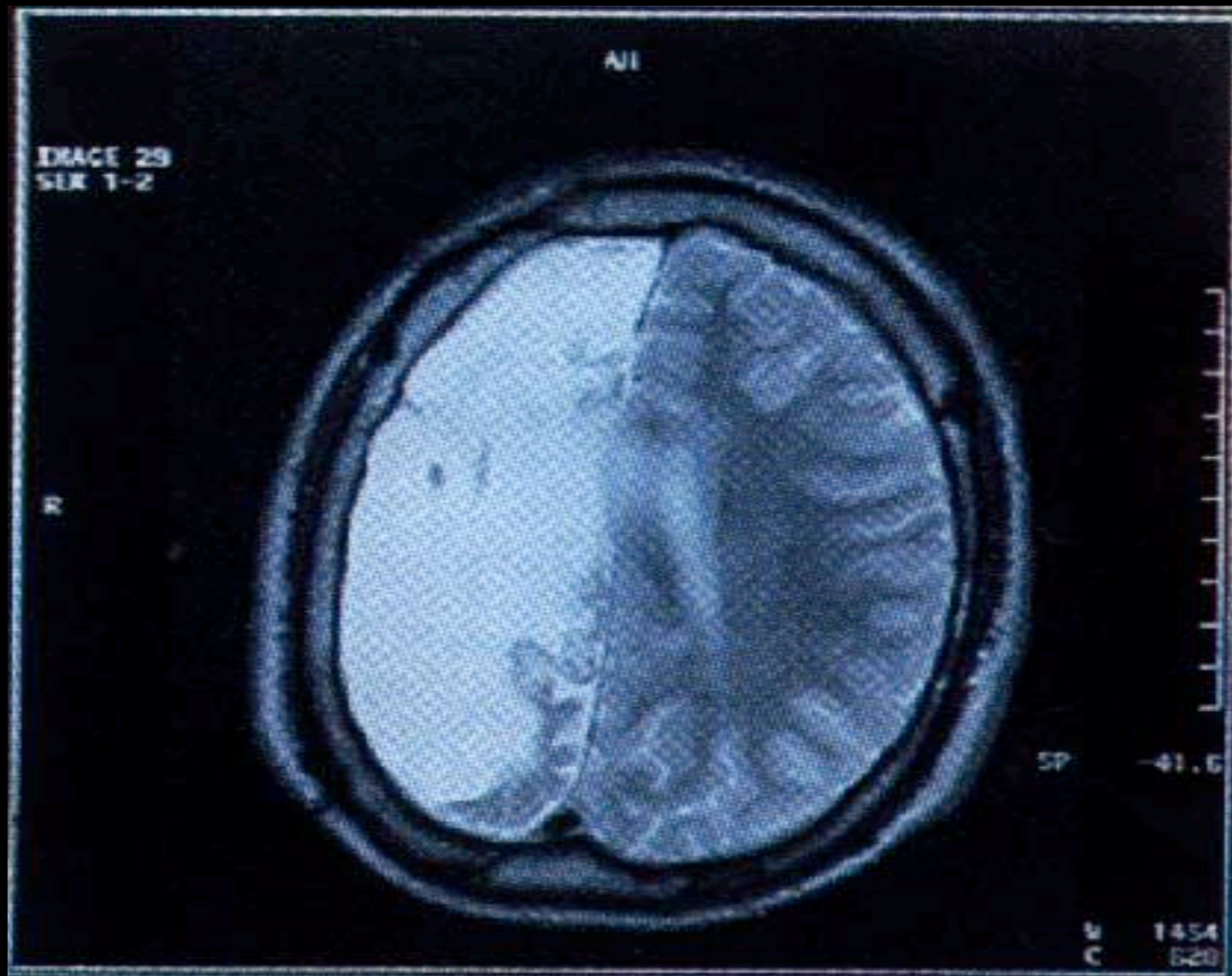




PRÄSENTAINMENT®  
GROUP



# Die Neuroplastizität lässt hoffen





PRÄSENTAINMENT®  
GROUP



Also gut: **Beginnen wir mit dem Synapsen-Management:**  
Im Workshop heute Nachmittag von 14:00 bis 15:15 Uhr.

