

Praxisworkshop Begeisternde Vorträge und Keynotes

Für alle, die bewegen und begeistern wollen

Training mit der bekannten Bestseller-Autorin, Top-Speakerin, Business Mentorin für Marketing & Vertrieb, Kriminologin Viola Möbius. Dieser einzigartige Praxisworkshop zeigt dir, wie du vor Menschen sprichst und sie fesselst, überzeugst und nachhaltig beeindruckst. Lerne Methoden und Techniken aus Kriminologie, Marketing, Psychologie und Best-Practices der erfolgreichsten Speaker. Lade deine Botschaft emotional auf, präsentiere souverän und gewinne Menschen für deine Ideen. Kein trockenes Theorie-Bla Bla – es geht um messbare Wirkung und charismatische Präsenz. Profitiere von der jahrelangen Expertise aus Trainings, Kriminologie, Medien und Unternehmertum. Wenn du gesehen und gehört werden willst und den „Memory-Effekt“ erzeugen möchtest, ist das dein Programm!

Inhalte

Vortragstyp und Stil

- Welche Art: Vortrag, Edutainment oder Keynote?
- Entertainer:in, Motivator:in, Botschafter:in – welcher Rednertyp bist du?

Trainiere mit der Top-Expertin Viola Möbius

Struktur und Dramaturgie

- Die 4 Big Points exzellenter Vorträge und Keynotes.
- Regieplan, Dramaturgie und Spannungskurve erstellen.
- Roten Faden und Kernbotschaften auswählen und ankern.

Inhalte und „Hooks“

- Welche Inhalte funktionieren?
- Die 9 Geheimcodes eines beeindruckenden Vortrags.
- Geeignete „Hooks“ für einen genialen Auftakt und Aufmerksamkeit in den ersten 10 Sekunden.
- Echte Wow-Momente erschaffen.

Techniken und Methoden

- Trigger und psychologische Hacks für ein echtes Vortragshighlight: Die „Hook & Hold-Methode“, die „Stille Technik“ und die Bestseller-Technik wie die „Twist in the Tail“-Methode setzen wirkungsvolle Akzente, fokussieren die Aufmerksamkeit der Zuhörer und ankern die Botschaften.
- Die 3 „Diamanten“ eines Vortrags finden und einbauen.
- Call-to-Actions im Vortrag platzieren.
- Smarte Effekte und clevere Trigger.
- Die „5-Sekunden-Regel“ und „90-Sekunden-Challenge“.

Körpersprache und Präsenz

- Welche Körpersprachen und Gesten wirken?
- Kniffe und Strategien zeigen Präsenz und demonstrieren Souveränität.

Interaktion mit dem Publikum

- Interaktion mit dem Publikum – soll ich es machen und wie?
- Strategische Fehler vermeiden.

Umgang mit herausfordernden Situationen

- SOS-Tricks bei unerwarteten Momenten.
- Störer, Technikausfall und wie du sie zum Highlight deines Vortrags machen kannst.

Tops und Flops bei Folien, Flipcharts, Utensilien und Hilfsmitteln.

Lernumgebung

In deiner Online-Lernumgebung findest du nach deiner Anmeldung nützliche Informationen, Downloads und Extra-Services zu dieser Qualifizierungsmaßnahme.

Dein Nutzen

Die Teilnehmer:innen

- können Menschen für Ideen, Produkte oder Visionen begeistern.
- gewinnen an Überzeugungskraft und Vortragskompetenz und erzielen den „Memory-Effekt“.
- verwandeln komplexe oder „trockene“ Themen in packende Geschichten und wecken Emotionen.
- erhalten Techniken für Spontaneität und Souveränität in jeder Situation.
- üben Techniken für souveränes und selbstbewusstes Auftreten.
- kommunizieren klar und präzise und bringen Botschaften auf den Punkt.
- bauen ihre charismatische Präsenz und Wirkung aus, um mit Stimme, Gestik und Mimik zu fesseln.
- kennen die Punkte, um Kundenvertrauen und Glaubwürdigkeit zu erzeugen.
- nehmen die Zuhörer:innen-Perspektive ein und verstehen, was ihr Publikum wirklich braucht.
- kennen Erfolgsfaktoren von Struktur, klarer Argumentation und Logik.
- können das neuerworbene Wissen und Können auf andere Situationen übertragen wie z.B. Meetings und Verhandlungen.

Methoden

Experten-Input, Best-Practices-Beispiele, Live-Performances, Einzel- und Gruppenübungen, Übungssequenzen mit Feedback der Teilnehmer:innen und personalisierte Tipps.

Teilnehmer:innenkreis

Fach- und Führungskräfte, die im Unternehmen wie in der Öffentlichkeit durch sicheres Reden überzeugen wollen, sowie Nachwuchsführungskräfte, die sich auf neue repräsentative Aufgaben vorbereiten möchten. Darüber hinaus ist der Workshop auch für Vertriebsmitarbeiter:innen, Sales Manager:innen, Key-Account-Manager:innen, Produktpräsentier:innen und Promoter:innen geeignet.

Open Badges - Zeige auch digital, was du kannst.

Open Badges sind anerkannte, digitale Teilnahmezertifikate. Diese verifizierbaren Nachweise sind der aktuelle Standard für die Einbindung in Karrierenetzwerken wie z.B. LinkedIn.

Damit zeigst du digital, über welche Kompetenzen du verfügst.

Nach erfolgreichem Abschluss erhältst du von uns ein Open Badge.

Mehr erfahren kannst du unter:

<https://www.haufe-akademie.de/seminare-lehrgaenge/trending-topics/open-badges>



Trainer:in

**Viola Möbius**

Derzeit keine Vita verfügbar

Details zur Weiterbildung

Seminar | Präsenz

2 Tage

Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Termine & Orte

03.-04.09.2026

Frankfurt a. M./Oberursel

Veranstaltungsort

elaya hotel frankfurt oberursel

Tage & Uhrzeit

Donnerstag, 03.09.2026

09:00 Uhr - 17:30 Uhr

Freitag, 04.09.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

27.-28.10.2026

München

Veranstaltungsort

H4 Hotel München Messe

Tage & Uhrzeit

Dienstag, 27.10.2026

09:00 Uhr - 17:30 Uhr

Mittwoch, 28.10.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

24.-25.02.2027

Berlin

Veranstaltungsort

H4 Hotel Berlin Alexanderplatz

Tage & Uhrzeit

Mittwoch, 24.02.2027

09:00 Uhr - 17:30 Uhr

Donnerstag, 25.02.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/41741

Teilnahmegebühr

€ 2.190,- zzgl. MwSt.

€ 2.606,10 inkl. MwSt.

Die angegebene Teilnahmegebühr beinhaltet

- ein gemeinsames Mittagessen pro vollem Seminartag,
- Pausenverpflegung und
- umfangreiche Arbeitsunterlagen.

Die Übernachtungskosten im Hotel werden von den Teilnehmenden direkt mit dem Hotel abgerechnet. Für die Hotelbuchung findest du in deiner Lernumgebung ein Reservierungsformular.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/41741

E-Mail: anmelden@haufe-akademie.de

Buche deine Weiterbildung einfach und schnell online. Gib sonst bitte unbedingt den Namen des Teilnehmenden und die vollständige Rechnungsanschrift mit Telefonnummer sowie E-Mail-Adresse an.

In unserem Bereich Fragen & Antworten (FAQ) findest du alle Antworten auf die häufigsten Fragen rund um unsere Weiterbildungen:

<https://www.haufe-akademie.de/faqs>

Unsere ausführlichen Teilnahmebedingungen findest du auch im Internet unter www.haufe-akademie.de/agb oder im Gesamtprogramm.

Die vollständigen Datenschutzbestimmungen findest du unter www.haufe-akademie.de/datenschutz.

Haufe Akademie GmbH & Co. KG

Munzinger Straße 9, 79111 Freiburg, www.haufe-akademie.de, Beratung: Tel.: +49 761 595339-00, service@haufe-akademie.de