

## Präsentieren wie Steve Jobs!

### Die Essenz des erfolgreichen Präsentierens

Ein Forschungsauftrag an der Technischen Universität Berlin führte zu diesem Praxisseminar mit großem Nutzen für alle Führungspersönlichkeiten, Fachkräfte, Marketing- und Vertriebspezialisten. Als Regisseur hat Frank Asmus alle Aspekte sehr genau im Blick, die bei einer Rede oder Präsentation entscheidend sind. Die vielen Tipps sind sofort umsetzbar und führen zu deutlich mehr Erfolg beim Reden halten und Präsentieren. Auch Steve Jobs hat sich unterstützen lassen.

#### 3 gute Gründe, dieses Intensiv-Seminar zu besuchen

- Sie lernen, wie Sie Ihre Präsentation zukünftig vor jedem Publikum so erfolgreich halten wie Steve Jobs und dadurch Ihre Zuhörer überzeugen.
- Sie müssen Vertriebs-, Business- oder Unternehmenspräsentationen halten und wollen diesen das besondere Etwas verleihen.
- Sie möchten ein Produkt einführen und neue Wege der Inszenierung gehen. Frank Asmus arbeitete auch für Apple Computer Inc. als Regisseur.

---

#### »Präsentieren wie Steve Jobs«

Herausragendes Feedback mit Note 1,0

Management Circle

---

#### Wer sollte teilnehmen?

Dieses Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte sowie Mitglieder des Vorstandes, Aufsichtsräte und Geschäftsführer aus Unternehmen aller Branchen, die ihren Präsentationen etwas Besonderes verleihen wollen und diese perfektionieren möchten. Speziell angesprochen sind die Abteilungen Marketing, Vertrieb, Produktmanagement und Business Development. Das Seminar ist auch als Inhouse-Training oder als 1-tägiges Einzelcoaching für 3.120,- EUR buchbar.

#### Teilnehmerstimmen zum Seminar

„Bester Trainer, den ich bisher hatte.“

*Dr. Thomas Roos, Novartis AG*

„Es bietet mehr als nur Hinweise zum Präsentieren, es verändert die Sicht der Relevanz einer Präsentation vollkommen.“

*Markus Deusing, Leiter Marketing & Produktmanagement, Alphabet Fuhrparkmanagement GmbH, BMW*

„Der Vortragende, wirklich gut, sehr kompetent und konnte alle Fragen überzeugend beantworten.“

*Florian Kreißl, Segmentleiter Jagd, Swarovski Optik KG*

„Ein Erlebnistrip voller Fachkompetenz und starken Eindrücken.“

*Ina Domnitzsch, Managerin der Kaufland Informationssysteme GmbH*

„Frank Asmus hat die Analyse von Steve Jobs auf jeden einzelnen Teilnehmer übertragen und so die Qualität des Einzelnen gesteigert.“

*Harald R. Fortmann, Geschäftsführender Gesellschafter, Pixelpark Performance GmbH*

#### Weitere Teilnehmerstimmen von Führungspersönlichkeiten, die namentlich nicht genannt werden möchten.

„Super. Das beste Seminar, das ich je besucht habe.“

„Sehr guter Trainer. Sehr hilfreiche Informationen.“

„Exzellent. Hohes Niveau des Coachings.“

„Sehr kompetent, überaus sympathischer Referent.“

„Wunderbar. Sehr überzeugend. Viele wertvolle Hinweise. Danke.“

„Ich bin total begeistert!“

## Präsentieren wie Steve Jobs!

Die Essenz des erfolgreichen Präsentierens

### Anmeldung

21.-22. Juni 2013 · Überlingen am Bodensee

#### Präsentieren wie Steve Jobs

Die Essenz des erfolgreichen Präsentierens

2 Tage inkl. Business Lunch, Erfrischungsgetränke und Handout  
1.380.- EUR zzgl. MwSt. · Anmeldung über Asmus & Partner

25.-26. Juni 2013 · München

#### Präsentieren wie Steve Jobs

Die Essenz des erfolgreichen Präsentierens

2 Tage inkl. Business Lunch, Erfrischungsgetränke und Handout  
1.895.- EUR zzgl. MwSt. · Anmeldung über Management Circle

25.-26. Oktober 2013 · Berlin

#### Präsentieren wie Steve Jobs

Die Essenz des erfolgreichen Präsentierens

2 Tage inkl. Business Lunch, Erfrischungsgetränke und Handout  
1.380.- EUR zzgl. MwSt. · Anmeldung über Asmus & Partner

#### Wo kann ich mich anmelden? Wo kann ich Fragen stellen?

Sie können sich per Telefon, Fax oder E-mail anmelden.

#### Kontakt:

Asmus & Partner

Dr. Jenny Naumann

Rebecca Asmus

Tel: +49.30.44 04 27 76

Fax: +49.30.20 14 37 22

E-Mail: office@frankasmus.com

Hiermit melde ich die folgende(n) Person(en) verbindlich an:

Name

Vorname

Name

Vorname

#### Rechnungsanschrift

Firma

Straße

PLZ / Ort

Telefon

Fax

E-Mail

Datum / Unterschrift:

# Präsentieren wie Steve Jobs!

## Die Essenz des erfolgreichen Präsentierens

# FRANK ASMUS

Specialist for excellent presentations  
精彩演讲的专家

## Ablauf Tag 1

- 
- 8.45 Empfang mit Kaffee und Tee
- 
- 9.30 **Herzlich willkommen**
- Begrüßung durch den Seminarleiter
  - Kurzer Überblick über Ziele und Inhalte des Seminars und Abstimmung mit Ihren Erwartungen
  - Steve Jobs' legendäre Keynotes – alles ist erklärbar und man kann sich vieles zu eigen machen.
- 
- 9.45 **Selbst-Präsentation**
- Kameratraining
  - 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, 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 **Die 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 **Über- oder Erarbeitung der eigenen Präsentation**
- Seminarzeit spart Arbeitszeit
  - Das strukturierte Erarbeiten mit Papier und Stift
  - Die Phasen der Entwicklung
  - Recherche, Auswahl, Struktur, Bauplan, Rhetorik
- 
- 15.00 **Steve Jobs' Erfolgs-Dramaturgie und Rhetorik (Videobeispiele)**
- Struktur, Bauplan, Die Essenz der 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
  - Unter 10 Minuten einen Video – or whatever
  - Sagen Sie nicht gleich alles – suspense
  - Die Schlüssel-Botschaften – aller guten Dinge sind drei
  - Twittertaugliche Botschaften – „Apple erfindet das Telefon neu.“
  - Rhetorische Fragen
  - Das Motto steht Morgen in der Zeitung (Claim)
  - „1000 Songs in deiner Tasche.“
  - Die einflussreichsten Missionare sind Ihre Kunden
  - Claims inszenieren: „Das dünnste Notebook der Welt“
- 
- 16.45 **Wichtigste Bildsprache: Ihre Körpersprache**
- Der Körper spricht – immer
  - Der Körper kann nicht lügen
  - Der Kontext entscheidet
  - Universelle Gesichtsausdrücke
  - Einflussnahme auf die Grundstimmung der Zuhörer
- 
- 17.30 **One more thing**
- Wie Steve Jobs Einwände souverän aufnimmt
  - Drei Möglichkeiten zu antworten
  - Verdeutlichung mit einem realen Gegenstand und der Körpersprache
- 
- 17.45 Zusammenfassung und offene Fragen
- 
- 18.00 Ende des ersten Seminartages

# Präsentieren wie Steve Jobs!

## Die Essenz des erfolgreichen Präsentierens

# FRANK ASMUS

Specialist for excellent presentations  
精彩演讲的专家

## Ablauf Tag 2

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, spannend  
– Design ästhetisch und geschmackvoll gestalten  
– Steve Jobs' Storytelling ist Sog-Marketing  
– Humor: nichts erzeugt mehr Gemeinsamkeit  
– Überraschungen öffnen den Kopf  
– Mit Fragen entwickelt Steve Jobs die Geschichte  
– Apple-Besetzung: Helden, Bösewichte,  
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  
– Choreographie: Links von der Mitte  
fast immer richtig  
– Das Produkt als Hauptdarsteller inszenieren

---

10.45 Kaffee- und Teepause

---

11.00 **Apples' Medienmix und Auftrittsstil**  
– Die Requisiten: „Wollen Sie das mal anfassen?“  
– Videos zeigen: Medienmix rockt  
– Ansteckmikro statt Call-Center-Agent  
– Live-Erlebnisse: surfen, telefonieren, 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**

---

15.15 Kaffee- und Teepause

---

15.45 **Die Keynote: Vortrag vor großem Publikum**  
– Marketing-Theater für die Weltpresse  
– Bewegungen auf einer großen Bühne  
– 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 dabei -  
der Elevator Pitch**  
– Menschen geplant nebenbei überzeugen  
– Die ultimative Kurzpräsentation in 10 und 25 sec.  
– Was machen Sie? Welches Problem lösen Sie?  
Was geht mich das an?  
– Keine Präsentation ohne Appell: „Besuchen Sie  
dieses Seminar. Danach spielen Sie in einer  
anderen Liga – garantiert!“ (Frank Asmus)

---

17.00 Zusammenfassung und offene Fragen

---

17.30 Ende des Seminars