



**PRESENCE AND
PERFORMANCE LAB**

NEW ERA OF PRESENCE



TEILNEHMERINFORMATION · PRESENCE ACADEMY

DER START INS LAB

Es gibt keinen Lehrplan. Es gibt deine Themen.

Das Lab ist kein Seminar, in dem du Wissen betankt bekommst. Es ist ein System, das auf deine Themen wartet — und du entscheidest, wann du welchen Teil davon brauchst. Damit das von Anfang an funktioniert, brauchen wir **drei Dinge von dir**.

01 · Dein Profil

02 · Deine Startaufnahme

03 · Deine Zielsituation

zusammen rund 30 Minuten



NEW ERA OF PRESENCE | WIRKUNG MIT SYSTEM. PRÄSENZ IM MOMENT.

WAS HIER ANDERS IST

Du wirst hier nicht betankt. Du bringst mit, woran wir arbeiten.

Klassische Weiterbildung funktioniert nach Lehrplan: Inhalte werden abgearbeitet, am Ende gibt es ein Zertifikat. Das Lab funktioniert umgekehrt. Es stellt dir ein System zur Verfügung — du bestimmst, woran du wann arbeitest.

01 Kein Lehrplan, keine Reihenfolge

Es gibt keinen Kurs, den du durchziehen musst, und keinen Rückstand, den du aufholen könntest.

02 Deine Themen setzen die Agenda

In jedem Call und in jedem Workshop arbeiten wir an dem, was du mitbringst — nicht an dem, was als Nächstes im Skript stünde.

03 Du wählst Zeitpunkt und Format

Fünf Live-Calls pro Woche, zwei Workshoptage im Monat, 20 Kurse und die Presence Papers rund um die Uhr, Feedback per WhatsApp, optionale 1:1-Sessions.

04 Wiederholung statt Vollständigkeit

Nicht alles einmal, sondern das Wichtige oft. Wirkung entsteht durch Wiederholung.

05 Eine volle Woche ist keine verlorene Woche

Alle Calls sind aufgezeichnet, alle Unterlagen liegen in der Presence Academy. Du holst dir den Teil, der dir fehlt, wenn wieder Luft ist.

DAMIT DAS SYSTEM DICH FINDET

Wir müssen wissen, woran du arbeitest.

Ein System, das auf deine Themen reagiert, braucht deine Themen. Genau dafür gibt es die drei Schritte auf den nächsten Seiten — und der dritte ist der wichtigste.

SCHRITT 01 · RUND 15 MINUTEN

Dein Profil.

Damit sich niemand zweimal vorstellen muss.

Zehn Fragen, für die Gruppe sichtbar. Antworte persönlich, konkret und gern mit einem Augenzwinkern — es ist kein Bewerbungsbogen.

- 01 Wie heißt du — und wie möchtest du angesprochen werden?
- 02 Für welches Unternehmen oder welche Organisation arbeitest du?
- 03 Welche Funktion hast du — und wofür übernimmst du Verantwortung?
- 04 Woran möchtest du in den nächsten Monaten spürbar wachsen?
- 05 Welches Thema schiebst du schon lange vor dir her?
- 06 In welcher konkreten Situation möchtest du präsenter auftreten?
- 07 Welches Kommunikationsmuster steht dir dabei manchmal im Weg?
- 08 Welche Stärke bringst du mit, von der andere im Lab profitieren?
- 09 Wobei wünschst du dir ehrliches Feedback oder Sparring?
- 10 Was sollte man über dich wissen, das in keinem Business-Profil steht?



SCHRITT 02 · RUND 5 MINUTEN

Deine Startaufnahme.

60 Sekunden, die du wiedersehen wirst.

Ein Selfie-Video mit dem Handy. Perfektion ist ausdrücklich nicht erwünscht. Sprich so, wie du jemandem begegnest, den du gerade kennenlernenst: klar, natürlich, ohne Hochglanzrede.

SELFIE 01

Aufnehmen

Frei sprechen, ohne Skript und ohne Schnitt.

SELFIE 02

Ansehen

Du siehst dich, wie andere dich sehen — meist positiver als erwartet.

SELFIE 03

Anpassen

Eine Erkenntnis, eine neue Aufnahme. Ein bewusster Unterschied.

So gehst du vor. Maximal 60 Sekunden. Nenne zu Beginn Name, Unternehmen und Funktion. Wähle danach **zwei** Satzanfänge und vervollständige sie spontan.

01 Ich bin im Lab, weil ...

02 In den kommenden Monaten möchte ich erreichen, dass ...

03 Eine Situation, in der ich souveräner auftreten will, ist ...

04 Ein Thema, das ich zu lange vor mir herschiebe, ist ...

05 Wenn ich wirklich präsent bin, dann ...

06 Ein Muster, von dem ich mich verabschieden möchte, ist ...

07 Von den anderen im Lab wünsche ich mir ...

08 Was ich selbst einbringen kann, ist ...

09 Was man mir nicht ansieht: ...

10 Sprich mich im nächsten Call unbedingt auf ... an.

BITTE UNBEDINGT BEACHTEN

Speichere jede Aufnahme. Von der ersten an.

Leg dir einen Ordner an und lösche nichts — auch nicht die Videos, die dir heute unangenehm sind. In sechs oder zwölf Monaten ist dieser Ordner dein stärkster Beleg für die eigene Entwicklung.

SCHRITT 03 · RUND 10 MINUTEN · DER WICHTIGSTE

Deine Zielsituation.

Das, wonach wir dich immer wieder fragen.

Profil und Startaufnahme sagen uns, wer du bist. Die Zielsituation sagt uns, wohin es gehen soll. Sie ist der Grund, warum wir dich in einem Call gezielt ansprechen können — und warum du Empfehlungen bekommst, die zu dir passen und nicht zum Durchschnitt.

01 Was sind gerade deine drei größten Herausforderungen?

Nicht die des Unternehmens. Deine — die, an die du denkst, wenn du morgens in den Kalender schaut.

02 Welche Ziele willst du in deiner Laufzeit erreicht haben?

Drei sind gut, fünf sind das Maximum. Zwanzig heißt: nichts davon.

03 Welches Thema treibt dich im Moment am meisten um?

Das, worüber du mit jemandem sprichst, dem du vertraust.

04 Welches Thema macht dir Sorge — vielleicht schon länger?

Die Situation, vor der es dir graut. Genau die gehört hierher.

05 Was wolltest du schon immer können und hast es nie angegangen?

Frei sprechen. Auf einer Bühne stehen. Nein sagen, ohne dich zu rechtfertigen.

ZU ALLGEMEIN

„Ich möchte souveräner wirken.“

Nachvollziehbar — aber ohne Situation weiß niemand, woran wir mit dir arbeiten sollen.

KONKRET GENUG

„Ich möchte in Pitch-Präsentationen souveräner wirken.“

Oder: im Boardroom, in Konfliktgesprächen, vor der Kamera. Die Situation genügt.

ZU JEDEM ZIEL GEHÖRT DIE SITUATION

In welchem Moment soll es sich zeigen?

Ein Ziel ohne Situation bleibt ein Gefühl. Nenne den Moment, in dem es sich beweisen muss: die Quartalspräsentation, das Boardroom-Meeting, das Gespräch mit dem schwierigen Kunden, der Videodreh. Wenn du schon weißt, wann er ansteht, umso besser — Pflicht ist das nicht.

WENN DIR NICHTS EINFÄLLT

Woran andere arbeiten. Vielleicht ist deins dabei.

Diese Sätze fallen im Lab am häufigsten. Sie sind nicht schön formuliert, sondern ehrlich – und genau so darf deine Zielsituation klingen.

Auftritt und Präsentation

Ich will lebendiger präsentieren, nicht nur korrekt.
Ich will einen Einstieg, der sitzt.
Ich will meine Folien nicht mehr vorlesen.
Ich will vor Gruppen ruhig bleiben.
Ich will komplexe Inhalte einfach erklären.
Ich will sichtbarer werden, ohne mich zu verstellen.

Druck und Sicherheit

Ich will besser mit Druck umgehen.
Ich will aufhören, mich vorher tagelang zu quälen.
Ich will bei kritischen Fragen nicht dichtmachen.
Ich will spontan sicher antworten.
Ich will nach einem Auftritt nicht mehr stundenlang grübeln.
Ich will meine Nervosität nicht mehr als Gegner sehen.

Gespräche und Führung

Ich will schwierige Dinge sagen, ohne die Beziehung zu beschädigen.
Ich will Kritik ansprechen, bevor sie eskaliert.
Ich will in Konflikten ruhig bleiben.
Ich will Entscheidungen so kommunizieren, dass sie getragen werden.
Ich will Feedback geben, das ankommt.

Rolle und Wirkung

Ich will ernst genommen werden, ohne lauter zu werden.
Ich will in Meetings gehört werden.
Ich will meine Position vertreten, auch gegen Widerstand.
Ich will meine Rolle als Führungskraft klarer ausfüllen.
Ich will Autorität aufbauen, die nicht aufgesetzt wirkt.

Auch das sind Zielsituationen. Redeangst reduzieren · Meetings souverän moderieren · Stakeholder überzeugen · Storytelling nutzen · Präsenz in Video-Calls entwickeln · Veränderung klar kommunizieren · Executive Presence aufbauen.



WELCHER CALL FÜR WELCHES THEMA

Drei Formate.

Ein Unterschied, den du kennen solltest.

Fünf Sessions pro Woche, drei Formate. Sie unterscheiden sich nicht im Niveau, sondern in der Frage, die sie beantworten. Die persönlichste stellt der Mindset Call.

Micro Mentoring

Montag, 18:00 Uhr · 1× pro Woche

Schnelle Impulse und konkrete Fragen. Der Raum für alles, was in den nächsten Tagen ansteht.

- Kernbotschaft formulieren
- Einstieg für ein Meeting entwickeln
- Schwierige Botschaft vorbereiten
- Feedback auf eine Formulierung
- Reflexion nach einem schwierigen Gespräch

Impact Call

Dienstag, 10:00 und 16:00 Uhr · 2× pro Woche

Umsetzung und sichtbare Wirkung. Hier arbeitest du an dem, was andere von dir sehen und hören.

- Präsentation mit klarer Dramaturgie
- Pitch, Status-Update, Entscheidungsvorlage
- Meetings moderieren
- Souverän durch die Q&A-Runde
- Argumentieren unter Druck

HIER GEHT ES UM DICH

Mindset Call

Donnerstag, 10:00 und 16:00 Uhr · 2× pro Woche

Innere Klarheit und Haltung. Die anderen beiden Formate arbeiten an dem, was du tust. Dieses arbeitet an dem, was du mitbringst — deine Muster, dein Umgang mit Druck, deine Reaktion, wenn es unangenehm wird.

- Redeangst und Nervosität regulieren
- Selbstbild und Fremdbild abgleichen
- Wirkung unter Druck
- Ruhig bleiben bei Widerstand
- Mut zur Sichtbarkeit



Du musst dich nicht entscheiden. Wenn du nicht weißt, welcher Call zu deinem Thema passt, bring es ins Micro Mentoring am Montag — dort sortieren wir es gemeinsam ein.

WO DEIN THEMA HINGEHÖRT

Manche Themen brauchen den Raum. Andere den Bildschirm.

Beide Wege gehören zum Lab, aber sie können nicht dasselbe. Wer im echten Raum steht, trainiert etwas anderes als jemand, der in eine Kamera spricht — deshalb trennen wir das bewusst.

PRÄSENZ-WORKSHOP

Vor Ort in Hannover

- Reden vor Publikum, frei und ohne Manuskript
- Körpersprache, Stand, Bewegung im Raum
- Konflikte und schwierige Gespräche live
- Präsentationen unter echtem Druck
- Verhandlung am Tisch
- Spontane Kommunikation mit echtem Gegenüber
- Social Videos aufnehmen

LIVE-CALL

Digital, fünfmal pro Woche

- Kamerawirkung im Call
- Online-Meetings moderieren
- Klarheit in hybriden Runden
- Struktur, Botschaft, Formulierung
- Vorbereitung auf einen Termin diese Woche
- Reflexion direkt nach einer Situation
- Innere Klarheit und Umgang mit Druck

Eine Regel, die wir konsequent halten. Virtuelle Präsenz trainieren wir dort, wo sie entsteht: im digitalen Raum. In den Präsenz-Workshops geht es um den echten Raum — Bühne, Konferenztisch, Verhandlung.



SO GEHT ES WEITER

Drei Schritte. Und dann gehört das Lab dir.

WANN	Am besten vor deinem ersten Live-Call . Dann können wir dich vom ersten Termin an mit deinen Themen abholen.
WO	Profil und Zielsituation trägst du in der Presence Academy ein: presence-academy.com . Die Startaufnahme lädst du dort hoch oder schickst sie per WhatsApp an 01520 / 6189964 .
AUFWAND	15 Minuten Profil, 5 Minuten Startaufnahme, 10 Minuten Zielsituation. Einmalig.
DANACH	Du wählst deinen ersten Call und bringst dein erstes Thema mit. Mehr Vorbereitung braucht es nicht.
WENN DU HÄNGST	Schreib Malena oder Natalie. Besonders bei der Zielsituation lohnt sich ein kurzes Gespräch mehr als eine halbe Stunde Grübeln.

**Malena Gahr**

malena@neop-consulting.de

**Natalie Bertram**

natalie@neop-consulting.de

TELEFON

0800 / 88 111 80

WHATSAPP

01520 / 6189964

PRESENCE ACADEMY

presence-academy.com

Presence & Performance Lab · NEOP Academy
www.presence-performance-lab.de