

Speaking Journey

Tims Ziel für dich im Lab: **Du präsentierst (dich) mit Selbstbewusstsein und klaren Botschaften — mit Folien als Wirkungsverstärker.** Unabhängig von der Situation, auch ohne lange Vorbereitung und ohne steigende Anspannung vor wichtigen Terminen.

Keine Sammlung von Präsentationstipps und kein Abarbeitungsplan. Eine Landkarte mit zehn Meilensteinen — du bestimmst Tempo und Tiefe, dein Coach begleitet dich auf dem Weg.



Tim Christopher Gasse · Gründer, leitender Coach — der Kernbotschafter

KLARHEIT

Du weißt, wofür du stehst — und bringst es in einem Satz auf den Punkt.

PRÄSENZ

Du sprichst frei, bleibst im Kontakt und nutzt Folien, Kamera und KI als Verstärker.

WIRKUNG

Du bleibst unter Druck handlungsfähig — bis zur Keynote deines Lebens.

Unsere gemeinsame Reise — Entwicklung mit klarer Lernlogik.

Die zehn Meilensteine bauen aufeinander auf: erst **Klarheit** über deine Botschaft und deine Wirkung, dann **Präsenz** in jeder Situation — frei, mit Folien, mit KI und vor der Kamera. Am Ende steht **Wirkung** unter Druck, bis zur Keynote, die alles zusammenführt.

Diesen Weg gehst du in deinem Tempo. Die Journey ist deine Orientierung: Sie zeigt dir, woran du gerade arbeitest und woran du Fortschritt erkennst. Jeder leitende Coach im Lab hat seine eigene Journey — **orientiere dich an Tims, wenn du dich mit ihr am besten identifizieren kannst.**

DIE ZEHN MEILENSTEINE



DIE METHODISCHE KLAMMER · VIER ELEMENTE VERBINDEN ALLE MEILENSTEINE

KERNBOTSCHAFT

Jede Übung führt zurück zu dem Satz, der beim Gegenüber bleiben soll.

SELFIE-SCHLEIFE

Sprechen, aufnehmen, fair beobachten, einen Fokus wählen, sofort wiederholen.

BIG 5 DER RHETORIK

Botschaft, Pause & Stimme, Gestik, Mimik, Interaktion — ein Element pro Durchgang.

ECHTER TRANSFER

Jeder Meilenstein endet mit einer Anwendung im Alltag und einem sichtbaren Nachweis.

Wofür diese Journey steht

Sieben Überzeugungen tragen jeden Meilenstein. Wenn sie sich für dich richtig anfühlen, bist du in dieser Journey am richtigen Ort.

- Wir trainieren nicht nur Situationen. Wir trainieren die Person, die in wechselnden Situationen handlungsfähig bleibt.
- Selbstbewusstsein beginnt mit Selbstbeobachtung: Wer die eigene Wirkung sehen und einordnen kann, kann sie gezielt verändern.
- Die Botschaft kommt vor Material, Folien und Formulierung. Erst wenn der eine tragende Gedanke steht, beginnt die Ausarbeitung.
- Sprechen ist eine Fertigkeit. Sie entsteht durch lautes Üben, konkretes Feedback und unmittelbare Wiederholung — nicht durch stilles Durchdenken.
- Präsenz bedeutet Kontakt: mit dir selbst, mit deinem Gedanken und mit den Menschen im Raum oder vor der Kamera.
- Folien und KI verstärken vorhandene Klarheit. Sie ersetzen weder Haltung noch Urteil noch die Verantwortung für die finale Aussage.
- Souveränität ist nicht Fehlerfreiheit. Souverän ist, wer auch unter Druck einen passenden nächsten Zug wählen kann.

**„Wirkung ist kein Talent.
Wirkung ist **Wiederholung**.“**

TIMS LEITBILD · DER EINE SATZ, DER BLEIBT

01

Klare Botschaften entwickeln

Du verwandelst ein Thema in eine kurze, relevante und sprechbare Kernbotschaft, die deinen gesamten Auftritt ordnet.

„Die Kernbotschaft ist der Satz, den dein Publikum behält, wenn es alles andere vergisst.“

Die Kernidee

LEITFRAGEN ZUR SELBSTVERORTUNG

- Was soll nach meinem Beitrag anders verstanden, entschieden oder getan werden?
- Welchen konkreten Nutzen hat das für mein Gegenüber?
- Welche Haltung steckt in meiner Aussage?
- Was kann ich streichen, ohne den Kern zu verlieren?

PRAXIS · SO TRAINIERST DU DAS

Aus einem realen Termin einen Rohsatz entwickeln: kürzen, konkretisieren, mehrfach laut sprechen. Dann dieselbe Botschaft bewusst dreimal platzieren — im Einstieg, an einem Übergang und im Schluss.

DARAN ERKENNST DU FORTSCHRITT

Nach drei Minuten können Zuhörende deine Botschaft sinngemäß wiedergeben — und du kannst sie ohne Folie und ohne Anlauf sprechen.



Vom Thema zur Aussage — Coaching im Lab

VERTIEFUNG · PRESENCE PAPER

Kernbotschaften

02

Selbst- und Fremdbild — SELFIE-Coaching

Du erkennst die Lücke zwischen beabsichtigter und tatsächlicher Wirkung — und wählst zwei Stärken und genau einen Entwicklungsfokus.

„Dein inneres Bewertungssystem ist der Schlüssel zu Wirkung und Bewusstsein im Auftritt.“

Die Kernidee

LEITFRAGEN ZUR SELBSTVERORTUNG

- Wie beschreibe ich meine Wirkung unmittelbar nach einem Auftritt?
- Was ist auf der Aufnahme tatsächlich zu sehen und zu hören — ohne Bewertung meiner Person?
- Welche meiner Stärken soll bewusster sichtbar werden?
- Welche eine Veränderung hätte im nächsten Auftritt den größten Effekt?



SELFIE-Coaching: Smartphone, drei Minuten, kein Schnitt

PRAXIS · SO TRAINIERST DU DAS

Drei Minuten frei zu einem echten Thema aufnehmen — vorher dein Selbstbild in drei Worten notieren. Die Aufnahme erst ohne Ton, dann nur als Tonspur, dann komplett ansehen. Danach eine zweite Aufnahme mit genau einem Fokus.

DARAN ERKENNST DU FORTSCHRITT

Ein Baseline-Video, zwei benannte Stärken, ein priorisierter Entwicklungsfokus — und eine zweite Aufnahme, in der die Veränderung sichtbar ist.

VERTIEFUNG · PRESENCE PAPER

SELFIE Coaching

03

Bewusst präsentieren, nicht im Tunnel — mit Storytelling

Du sprichst drei bis fünf Minuten frei, bleibst im Kontakt und nutzt Struktur und Geschichte, ohne an einem Skript festzuhalten.

„Geschichten schärfen den Fokus auf das Wesentliche — insbesondere auf wichtige Zahlen.“

Die Kernidee

LEITFRAGEN ZUR SELBSTVERORTUNG

- Welche Struktur passt zur Situation: Zeitstrahl, PREP oder These-Drei-Fazit?
- Welche konkrete Szene beweist meine Aussage besser als jede Erklärung?
- Wo liegt in dieser Szene Spannung, Entscheidung oder Veränderung?
- An welchen Stellen nehme ich bewusst Kontakt zum Publikum auf?



Im Kontakt bleiben — Tim im Bühnengespräch mit der Bundeskanzlerin

PRAXIS · SO TRAINIERST DU DAS

Ein berufliches Beispiel als kurze Wirkgeschichte aufbauen: Ausgangslage, Spannung, Entscheidung, Ergebnis, Bedeutung. Denselben Inhalt mit einer der drei freien Strukturen erneut sprechen — pro Durchgang ein Big-5-Element im Fokus.

DARAN ERKENNST DU FORTSCHRITT

Ein freier Beitrag mit klarer Botschaft, einer relevanten Szene und echtem Kontakt. Erster und letzter Satz funktionieren ohne Skript.

VERTIEFUNG · PRESENCE PAPER

Freie Rede

BIG 5 Rhetorik

04

Leichtigkeit statt Lampenfieber — Strategien gegen Redeangst

Du entwickelst deine Vor-Auftritt-Routine und beginnst präsent — auch wenn die Aktivierung steigt.

„Reden lernst du nur durch Reden.“

Die Kernidee

LEITFRAGEN ZUR SELBSTVERORTUNG

- Woran merke ich körperlich und gedanklich zuerst, dass Anspannung steigt?
- Welche Vermeidungsstrategie kostet mich aktuell Wirkung?
- Was kann ich unmittelbar vor dem ersten Satz kontrollieren?
- Wie sieht meine Übungsleiter von leicht bis realistisch anspruchsvoll aus?

PRAXIS · SO TRAINIERST DU DAS

Deine Aktivierungsskala von 0 bis 10 definieren. Dann eine Startsequenz trainieren: stabiler Stand, bewusstes Ausatmen, Blickkontakt, Pause, erster Satz. Denselben Kurzauftritt vier- bis fünfmal unter schrittweise realistischeren Bedingungen wiederholen.

DARAN ERKENNST DU FORTSCHRITT

Eine schriftlich definierte 90-Sekunden-Routine und ein vollständig gehaltener Auftritt trotz Aktivierung — gemessen an Handlungsfähigkeit, nicht an gefühlter Angst.

DU SPRICHST



3 SEKUNDEN STILLE



aushalten — nicht füllen

fühlt sich lang an · kommt als Souveränität an

DU SPRICHST WEITER



VERTIEFUNG · PRESENCE PAPER

Freie Rede

SELFIE Coaching

05

Folien als Wirkungsverstärker — nicht als Allheilmittel

Du entwickelst Folien erst nach Botschaft und Struktur — und dein Auftritt trägt auch ganz ohne Projektion.

„Die meisten sagen ‚Präsentation‘ und meinen ihren Foliensatz. Vorbereitet wird die Anordnung von Zahlen, Daten und Fakten — selten der eigene Auftritt.“

Die Kernidee

LEITFRAGEN ZUR SELBSTVERORTUNG

- Was muss mein Publikum verstehen, bevor ich eine Folie öffne?
- Welche Aussage trägt diese Folie?
- Was macht die Visualisierung schneller erfassbar als meine Worte?
- Welche Inhalte gehören in die Unterlage — aber nicht auf die Fläche?



Wirkung vor der Fläche — Training im Presence & Performance Lab

PRAXIS · SO TRAINIERST DU DAS

Zuerst fünf Minuten ganz ohne Folien halten. Danach maximal fünf unterstützende Folien bauen: ein Gedanke pro Folie, Headline als Aussage. Beim Üben gilt die Reihenfolge: Aussage sprechen, Blick und Pause halten — erst dann klicken.

DARAN ERKENNST DU FORTSCHRITT

Ein verständlicher Fünf-Minuten-Auftritt ohne Folien — und eine reduzierte Foliensfolge, in der jederzeit klar ist, wohin die Aufmerksamkeit gehört.

VERTIEFUNG · PRESENCE PAPER

Power on Point

06

KI als Coach und Reflexionspartner

Du nutzt KI, um Gedanken zu klären, Gegenperspektiven zu holen und Situationen zu simulieren — ohne Stimme oder Verantwortung abzugeben.

„Lerne, mit der KI zu reden wie mit einem persönlichen Assistenten: Je ausführlicher dein Briefing, desto besser die Ergebnisse.“

Die Kernidee

LEITFRAGEN ZUR SELBSTVERORTUNG

- Habe ich Ziel, Zielgruppe, Situation und meine Rohgedanken beschrieben?
- Welche vorgeschlagene Formulierung klingt nicht nach mir?
- Wo brauche ich Widerspruch statt Bestätigung?
- Welche Fakten und sensiblen Informationen muss ich prüfen oder schützen?

PRAXIS · SO TRAINIERST DU DAS

Drei Minuten Sprachprompt mit Kontext, Ziel, Publikum und Rohbotschaft. Die KI stellt zuerst Rückfragen und spiegelt — statt sofort umzuschreiben. In drei Runden Varianten prüfen, verwerfen oder übernehmen. Die finale Fassung sprichst du selbst ein.

DARAN ERKENNST DU FORTSCHRITT

Eine dokumentierte Vorher-Nachher-Fassung, begründete Entscheidungen — und eine gesprochene Botschaft, deren Sprache eindeutig deine bleibt.



VERTIEFUNG · PRESENCE PAPER

Rede mit der KI

07

Entspannt vor der Kamera — digitale Präsenz

Du wirkst in Videocalls, Videobotschaften und hybriden Auftritten klar, zugewandt und technisch unaufgeregt.

„In vielen Unternehmen ist seit 2021 nicht mehr viel passiert: Die Performance vor der Kamera wurde nie weiterentwickelt — das größte verschenkte Potenzial.“

Die Kernidee

LEITFRAGEN ZUR SELBSTVERORTUNG

- Wohin geht mein Blick, wenn ich Verbindung herstellen will?
- Sind Mimik und Hände im Bild sichtbar und kongruent zur Aussage?
- Wie verändert die Kamera mein Tempo, meine Energie und meine Satzlänge?
- Was soll in den ersten und letzten zehn Sekunden ankommen?



Vor der Kamera zu Hause — Medientraining mit Tim

PRAXIS · SO TRAINIERST DU DAS

Eine 90-Sekunden-Videobotschaft zu einem realen Anlass aufnehmen. Drei kurze Durchgänge: erst Blick, dann Stimme und Pause, dann Hände und Mimik. Die Selbstansicht bleibt beim Sprechen aus — ausgewertet wird danach.

DARAN ERKENNST DU FORTSCHRITT

Eine versandfähige 90-Sekunden-Botschaft mit klarer Kernbotschaft, direktem Blick, ruhigem Setup und erkennbarem Handlungsimpuls.

VERTIEFUNG · PRESENCE PAPER

Kamera Check

08

Schlagfertigkeit — souverän auch unter Druck

Du beantwortest kritische Fragen direkt, kurz und glaubwürdig — hältst Pausen aus, setzt Grenzen und führst zur Botschaft zurück.

„Nicht die schnellste Reaktion entscheidet — sondern der passende Zug.“

Die Kernidee

LEITFRAGEN ZUR SELBSTVERORTUNG

- Welche kritischen Fragen sind wahrscheinlich — und welche wären schädlich, wenn ich schwach antworte?
- Welche Kernantwort, welcher Beleg und welche Grenze tragen?
- Was ist objektiv wahr, was Wahrnehmung, was Unterstellung?
- Wie führe ich auf eine Entscheidung oder den nächsten Schritt zurück?

PRAXIS · SO TRAINIERST DU DAS

Die zwanzig härtesten Fragen sammeln, die fünf wichtigsten in 60, 20 und 8 Sekunden beantworten. Danach Kamera-Hot-Seat mit acht Fragen und steigendem Druck — vor jeder Antwort zwei Sekunden Pause.

DARAN ERKENNST DU FORTSCHRITT

Fünf belastbare Antwortkarten und ein aufgezeichnetes Q&A, in dem du Kernantworten früh setzt, Belege dosierst und bei Nachfragen konsistent bleibst.

DAS BRETT-SCHEMA · DEIN ZUG UNTER DRUCK

B

Boden gewinnen

R

Relevanz klären

E

Essenz antworten

T

Ton halten

T

Thema führen

VERTIEFUNG · PRESENCE PAPER

Schlagfertigkeit

09

Leitbild — wofür du stehst

Du formulierst eine Position, die nicht wie ein Claim klingt — sondern durch Werte, Entscheidungen und Belege getragen wird.

„Wofür stehst du? Eine Frage, die schon hunderten Führungskräften Schweißperlen auf die Stirn getrieben hat.“

Die Kernidee

LEITFRAGEN ZUR SELBSTVERORTUNG

- Welche Erfahrungen und Wendepunkte haben meine Haltung geprägt?
- Welche Werte steuern meine Entscheidungen, wenn Ziele kollidieren?
- Welche Verbindung aus Erfahrung, Stärke und Perspektive bringe nur ich ein?
- Wofür möchte ich verlässlich stehen — und woran könnte man das erkennen?

PRAXIS · SO TRAINIERST DU DAS

Drei prägende Wendepunkte, drei handlungsleitende Werte und drei Belege notieren. Daraus zehn Rohfassungen deiner Position formulieren, kürzen und laut sprechen. Die stärkste Fassung als 60-Sekunden-Statement aufnehmen.

DARAN ERKENNST DU FORTSCHRITT

Ein sprechbarer Positionssatz, drei glaubwürdige Belege — und eine Minute, in der Haltung, Nutzen und Person zusammenkommen.



Haltung entsteht im Gespräch — Sparring im Lab

VERTIEFUNG · PRESENCE PAPER

Wofür stehst du

10

Die Keynote deines Lebens — deine persönliche Signatur

Du verbindest Haltung, Botschaft, Geschichte, Präsenz und Medienwahl zu einer kurzen Signature Keynote mit echtem Nutzen für dein Publikum.

„Entwickle eine 20-minütige Keynote, die andere von den Sitzen reißt — dein Leitstern für sicheres, souveränes und selbstbewusstes Auftreten.“

Die Kernidee

LEITFRAGEN ZUR SELBSTVERORTUNG

- Zu welchem Thema habe ich durch Erfahrung und Haltung wirklich etwas Eigenes zu sagen?
- Welche eine Veränderung soll meine Keynote auslösen?
- Welche zwei oder drei Szenen machen meinen Weg nachvollziehbar?
- Was ist mein letzter Satz — und welcher nächste Schritt folgt daraus?



Der Moment, für den du trainierst — deine Bühne

PRAXIS · SO TRAINIERST DU DAS

Bis zu zwanzig Minuten entwickeln: klare Eröffnung, Kernbotschaft, zwei bis drei tragende Szenen, Wendepunkt, Bedeutung für das Publikum, eindeutiger Schluss. Zuerst ohne Folien sprechen — dann entscheiden, ob einzelne Folien wirklich verstärken. Mindestens drei vollständige Aufnahmen mit je einem Fokus.

DARAN ERKENNST DU FORTSCHRITT

Eine aufgezeichnete Signature Keynote, deren Botschaft dein Publikum wiedergeben kann — und die die Entwicklung deiner gesamten Journey sichtbar macht.

VERTIEFUNG · PRESENCE PAPER

BIG 5 Rhetorik

Power on Point

Wofür stehst du

Sieben Erfolgskriterien

Fortschritt wird nicht über den Selbsteindruck allein bewertet — sondern im Vorher-Nachher-Vergleich derselben Sprechaufgabe, von der Baseline bis zur Keynote.

● **KLARHEIT**

Deine Kernbotschaft ist in einem Satz formulierbar — und für andere erinnerbar.

● **STRUKTUR**

Dein Beitrag hat einen erkennbaren Einstieg, eine klare Gedankenführung und ein bewusstes Ende.

● **PRÄSENZ**

Stimme, Pause, Hände, Mimik und Interaktion unterstützen deine Aussage.

● **KONTAKT**

Du bleibst beim Publikum und gehst auf Reaktionen ein, statt Inhalte abzuarbeiten.

● **HANDLUNGSFÄHIGKEIT**

Freie Rede, Kamera und kritische Fragen bleiben auch unter Aktivierung möglich.

● **MEDIENKOMPETENZ**

Folien und KI setzt du gezielt ein — geprüft und deiner Verantwortung untergeordnet.

● **PERSÖNLICHE SIGNATUR**

Haltung, Sprache und Beispiele sind glaubwürdig dir zuzuordnen.

SO LÄUFT DIE JOURNEY IM LAB

ZU BEGINN

Baseline-Aufnahme,
Selbsteinschätzung,
dein konkreter
Zielauftritt, ein
Entwicklungsfokus.

PRO MEILENSTEIN

Impuls, Leitfragen, reale
Sprechaufgabe,
fokussiertes Feedback,
direkte Wiederholung,
Transfertermin.

DAZWISCHEN

Kurze Wiederholungen
mit dem Smartphone,
KI-Sparring, eine echte
Anwendung im Alltag.

ZUM ABSCHLUSS

Signature Keynote,
Big-5-Auswertung,
Vergleich mit der
Baseline, dein 30-Tage-
Plan.

Was diese Journey ist — und was nicht.

DIE SPEAKING JOURNEY IST ...

ein praxisorientierter Entwicklungsweg für reale berufliche Auftritte — ein Training von Person, Botschaft und Beziehung, das Selbstreflexion, Wiederholung und konkreten Transfer verbindet.

SIE IST NICHT ...

ein Folien- oder Designkurs, eine Sammlung auswendig gelernter Tricks, ein KI-Promptkurs, eine therapeutische Behandlung klinischer Redeangst — und keine Bühne für Selbstdarstellung ohne Nutzen fürs Publikum.



Gemeinsam wirksam — Training mit Tim

TIMS ZIEL FÜR DICH IM LAB

Du präsentierst (dich) selbstbewusst und mit klaren Botschaften — Folien als Verstärker, nicht als Stütze.

In jeder Situation. Ohne lange Vorbereitung. Ohne steigende Anspannung vor wichtigen Terminen.

„Wir trainieren Menschen. Und keine Situationen.“ —
New Era of Presence

**„Wirkung ist kein Talent.
Wirkung ist **Wiederholung**.“**

TIMS LEITBILD · DER EINE SATZ, DER BLEIBT

TELEFON

0800 / 88 111 80

WEBSEITE

neweraofpresence.de

E-MAIL

info@neop-consulting.de