



## Michael Rossié

**CEO Sprechertraining  
Deutschland**

Egal ob CEO oder Schlagersänger, Profisportler oder Fernsehmoderatorin – er bringt jeden zum Reden: Michael Rossié ist ausgebildeter Schauspieler und arbeitet seit 30 Jahren als Speaker und Kommunikationstrainer für Radio- und Fernsehsender, an vielen Universitäten, sowie in allen Bereichen der Wirtschaft. In über 200 Vorträgen, Seminaren und Coachings jährlich unterstützt der Spezialist für Präsentation und schwierige Gespräche seine Kunden dabei, ihre Kommunikationsfähigkeiten zu verbessern und sich in jeder Situation – beruflich wie privat – souverän zu präsentieren. So bildete er bereits zahlreiche bekannte Speaker aus. Seine umfassende Expertise teilt der Kommunikationsprofi ebenso in seinen 14 Büchern rund um die Themen Präsentation, Kommunikation und Medientraining. Als ehemaliger Vizepräsident des deutschsprachigen Rednerverbandes (GSA) nahm er zehn Jahre lang eine führende Rolle in der Branche ein. Seit 2013 trägt er den Titel CSP (Certified Speaking Professional).

PR / MEDIEN

PERSÖNLICHKEIT

RHETORIK

KOMMUNIKATION

### THEMENSCHWERPUNKTE

- » Präsentation auf der Bühne, vor dem Mikrofon und Kamera
- » Medientraining – Technik, Inhalte, Fallen und Chancen
- » Spannend erzählen, witzig vortragen, sachlich informieren
- » Schwierige Gespräche – diskutieren, verkaufen, beraten, kritisieren, überzeugen oder Nein sagen

### EXPERTISE / PROJEKTE

- » Michael Rossié steht seit über 30 Jahren auf der Bühne, hat über 3000 Seminare sowie unzählige Einzelcoachings gegeben. An der Universität St. Gallen hält er Vorlesungen innerhalb des MBA, des EMBA, des Studienganges Sportmanagement, des Studienganges Professional Negotiator, E-mobility, KMU und für CEMS-Studenten.

### BERUFSERFAHRUNG

(UNTERNEHMEN / POSITIONEN / BRANCHE)

- » Seit 1990: Arbeit als Speaker
- » Seit 1985: Trainer und Coach
- » 1983 – 2000: Arbeit als freiberuflicher Schauspieler, unter anderem bei den Theatergastspielen Kempf
- » 1980 – 1983: Schauspielausbildung an der Schauspielschule Zerboni
- » Mitglied der German Speakers Association und den TOP 100 von Speakers Excellence

### TÄTIGKEITSBEREICHE

- » Rhetorik
- » Kommunikationstraining
- » Verkaufstraining
- » Teamtraining
- » Medientraining

### KUNDEN / REFERENZEN / SONSTIGES

Alle großen sowie viele kleine Radio- und Fernsehsender, Constantin-Entertainment, Akademie Bayerische Genossenschaften, Bayerische Akademie für Fernsehen (BAF), Bayerische Landesregierung, Bayerische Landeszentrale für Neue Medien (BLM), Bildungswerk der bayerischen Wirtschaft, Bundesagentur für Arbeit, Managementforum Starnberg GmbH, University of St. Gallen, AOK Bayern, Audi AG, Axel Springer, Bayerische Versicherungskammer, Club Aldiana, Daimler AG, Deutsche Post AG, Fraunhofer Gesellschaft e.V., Infineon AG, McDonald's Deutschland Inc., Münchner Verkehrsgesellschaft mbH, Nikon AG

### FORMATE & SPRACHEN

- |   |  |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> Beratung         | <input checked="" type="checkbox"/> Vortrag            |
| <input type="checkbox"/> Training         | <input checked="" type="checkbox"/> Seminar / Workshop |
| <input checked="" type="checkbox"/> Coach | <input type="checkbox"/> Mentor                        |
| <input type="checkbox"/> Business-Talk    | <input type="checkbox"/> (Podiums-)Diskussion          |
| <input type="checkbox"/> Interview        | <input type="checkbox"/> Testimonial                   |

#### Verfügbar

- |  |  |
|--|--|
| offline  | online   |
| <input checked="" type="checkbox"/> ja <input type="checkbox"/> nein | <input checked="" type="checkbox"/> ja <input type="checkbox"/> nein |



## VORTRÄGE / BERATUNG / SEMINARE

- » Präsentieren ist wie Flirten mit ganz Vielen
- » Sich in Szene setzen, ohne sich in Szene zu setzen
- » Frei reden ist keine Kunst, sondern kein Problem
- » Authentisch sein - Ihr bestes Argument sind Sie selbst
- » Auf einmal machen alle, was ich sage - Bei Ärger ist es am besten man hat keinen

## VORTRÄGE / BERATUNG / SEMINARE

- » Wer kämpft, verliert - Souveränes Verhalten in schwierigen Gesprächen
- » Spannend erzählen, witzig vortragen, sachlich informieren
- » Überzeugen statt überreden - Mit dem Kunden auf Augenhöhe
- » Der Ton macht die Musik! - Unsere geheimen Signale!

## INFORMATIONEN

**Honorare:** auf Anfrage

- Individuelle Inhaltsanpassung möglich
- Handout / weitere Unterlagen
- Bücher, eine Onlineakademie und die Möglichkeit den Vortrag durch Einzelcoachings und Seminare zu ergänzen.

## MEDIEN

