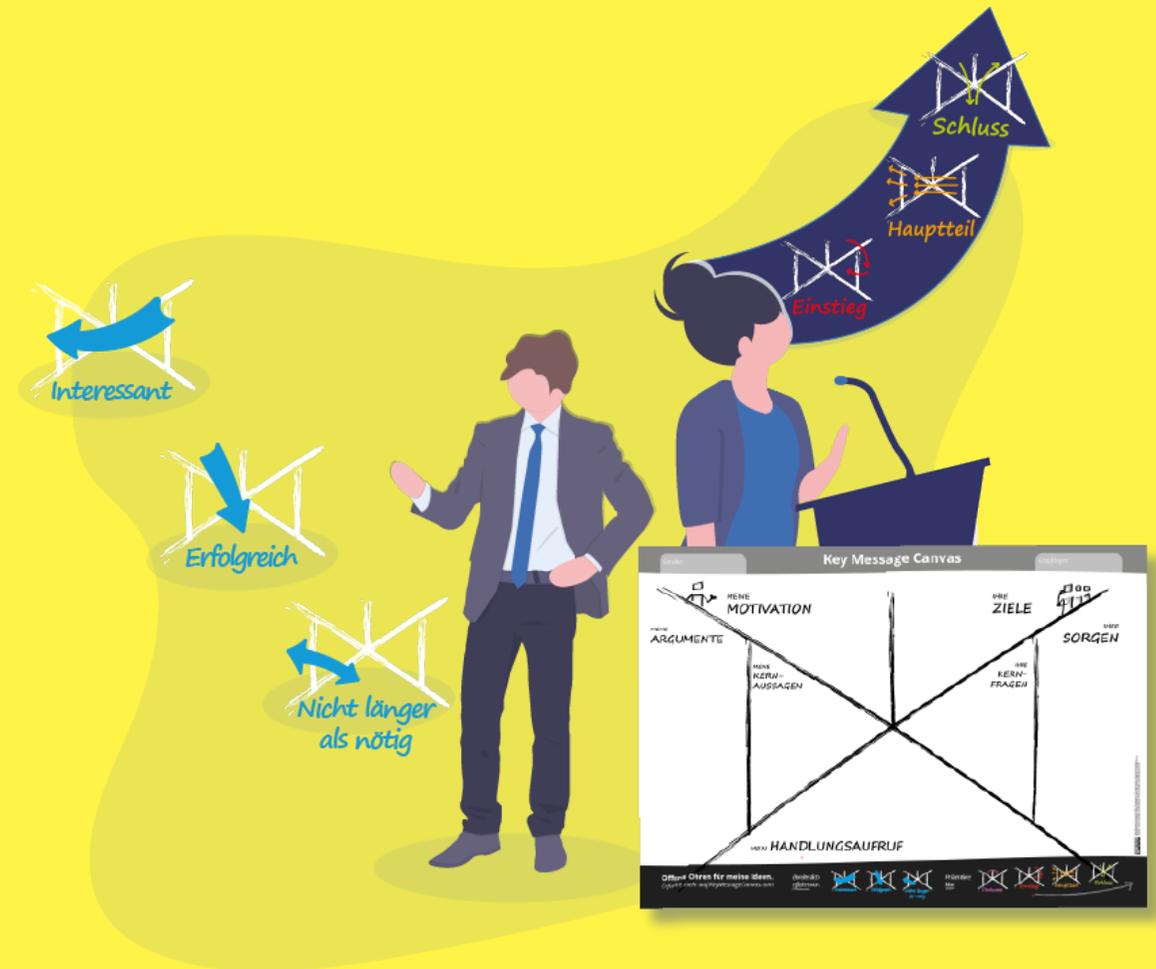


# OFFENE OHREN FÜR MEINE GESCHÄFTSIDE

mit dem Key Message Canvas



## Whitepaper für Startups

Thema: Wie erkläre ich meine Geschäftsidee verständlich?

Kernfragen:

Wie bringe ich es auf den Punkt?

Wie schaffe ich Begeisterung?

Wie gehe ich mit Nervosität um?



**momentum**  
present



## Hallo, ich bin Fabio!

Ich habe den Key Message Canvas entwickelt, um innovativen Menschen wie dir zu helfen, ihre Ideen auf den Punkt zu bringen. Damit andere ebenso begeistert sind und deine Vision zur Realität machen.

Es war im Februar 2017 bei meinem letzten Arbeitgeber, einem Schweizer Kaffeemaschinenhersteller, als ich zum ersten Mal einen Key Message Canvas skizzierte. Ich hatte die Chance, an einer Konferenz vor 400 Menschen zu sprechen und mein Projekt, an dem ich drei Jahre gearbeitet hatte, zu präsentieren.

„Drei Jahre Arbeit auf 12 Minuten reduzieren - wie gehe ich das an?“ Ich wollte diese Chance nicht dem Zufall überlassen und dachte zurück an ein Framework, das ich bei meiner BWL-Masterarbeit kennengelernt hatte: dem Business Model Canvas. „Präsentationen sind so wichtig“, dachte ich mir, „Da müsste es doch einen Canvas für Präsentationen geben?“ Gab es aber nicht. Also machte ich mich daran, selber einen Präsentations-Canvas zu entwickeln. Ich verschlang Literatur zum Thema, füllte Notizbücher mit Skizzen und nutzte meine Sprechausbildung bei Radio SRF. Die Präsentation war ein voller Erfolg und immer mehr Menschen wurden auf meinen Canvas aufmerksam, sodass ich begann, Seminare durchzuführen und bei Firmen eine effiziente, motiverende Präsentations-Kultur einzuführen.

Heute ist der Key Message Canvas fixer Bestandteil des Handwerks namhafter Kommunikationsagenturen und Ausbildungsstätten.

Möchtest du mehr erfahren? Auf [www.momentumpresent.ch](http://www.momentumpresent.ch) findest du alle Seminar- und Webinarunterlagen, Whitepapers, Videos und Onlinekurse. Ich wünsche dir viel Erfolg bei der Anwendung des Key Message Canvas!

Herzlich,

Fabio Sandmeier, Entwickler des Key Message Canvas

# 7 Bausteine für wirkungsvolle Präsentationen

## Meine Motivation

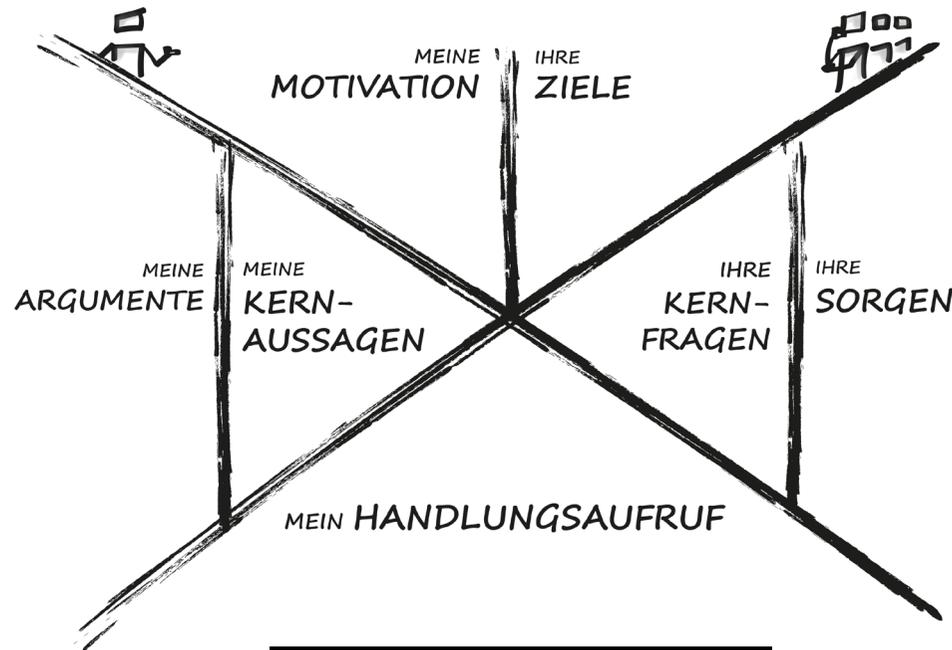
«Mich fasziniert das Thema, weil ...» Menschen mögen Geschichten und Emotionen. Es erleichtert das Zuhören und stärkt die Glaubwürdigkeit des Sprechers oder der Sprecherin. Schau, dass du im Laufe deiner Präsentation über dein «Why» sprichst.

## Meine Kernaussagen

Das Publikum hat eine begrenzte Aufnahmekapazität. Sie können sich unmöglich alles merken, was du ihnen erklärst. Welches sind die «Take-home messages», an die sie sich zu Hause noch erinnern können? Reduziere dich auf drei Kernaussagen. Sie sind die Antworten auf die Kernfragen.

## Meine Argumente

Notiere dir für jede Kernaussage deine Argumente. Schau, dass du dabei nicht nur Zahlen und Fakten nennst, sondern auch konkrete Beispiele. Damit sorgst du für eine Balance zwischen dem Rationalen und Emotionalen.



## Mein Handlungsaufruf

Laufe mit deinem Publikum nicht nur an die Ziellinie. Sondern nimm sie an der Hand und führe sie über die Ziellinie. Sag ihnen, was du von ihnen als nächstes erwartest. Nur so löst du tatsächlich Handlungen aus.

## Ihre Ziele

Beginne eine Präsentation immer mit dem richtigen «Framing». Hilf deinem Publikum, dein Thema in eine Schublade einzuordnen. Indem du eines ihrer Ziele ansprichst, sorgst du für die richtige Priorisierung - und damit die nötige Aufmerksamkeit.

## Ihre Sorgen

Schau, dass du gleich zu Beginn der Präsentation den Nerv des Publikums triffst. Verliere keine wertvolle Zeit mit Begrüßungsfloskeln und Verlegenheits-Gesten. Sprich ihre Sorgen an, sodass sie wissen, weshalb sich das Zuhören lohnt.

## Ihre Kernfragen

Beginne deine Präsentationsvorbereitung nicht mit dem Auflisten von all dem, was du am liebsten sagen könntest. Das führt zu den Folienschlachten, vor denen wir uns alle fürchten. Versetze dich stattdessen in die Schuhe des Publikums und überlege dir, welche Kernfragen sie am brennendsten interessieren, wenn sie den Raum betreten.

# Inhalte

Wie bringe ich es auf den Punkt? 5

Wie schaffe ich Begeisterung? 6

Wie bleibe ich cool? 6

Praxisbeispiel 6 - 18

4 Lernangebote 19

Herausgeberin:  
Momentum Present GmbH, 6216 Mauensee, Schweiz  
Autor: Fabio Sandmeier  
Illustrationen: Katerina Limpitsouni, unDraw

Dezember 2019



# Wie bringe ich es auf den Punkt?

1.

## Auf den Empfänger ausrichten

Es ist viel einfacher, über dich selber zu reden, als auf dein Gegenüber einzugehen. Tu es trotzdem - du wirst mit Aufmerksamkeit belohnt. Beginne auf der rechten Seite und notiere dir die Ziele, Sorgen und drei Kernfragen deines Empfängers. Diese beantwortest du mit drei Kernaussagen und notierst dir die dazu gehörenden Argumente.



2.

## Auf deine Ziele ausrichten

Deine Präsentation soll dich einen Schritt weiterbringen. Was willst du erreichen? Beginne mit deiner Motivation und notiere dir, weshalb du jeden Morgen aufstehst. Überlege dir dann, welche Aktionen du beim Gegenüber auslösen willst und formuliere deinen Handlungsaufwurf.



3.

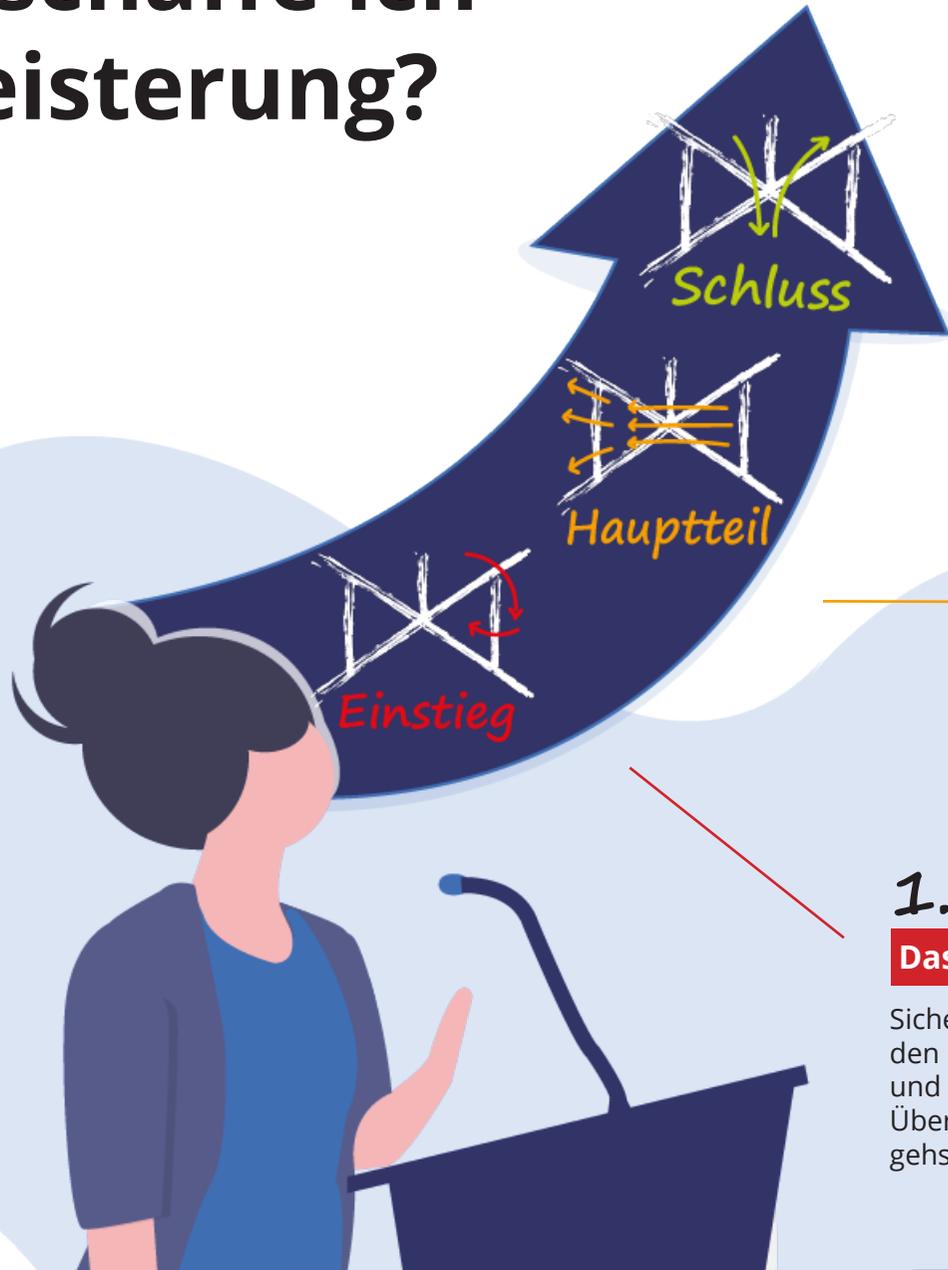
## Zuspitzen

“Eine Rede ist wie ein fragiles Schiff. Überlade es, und es sinkt.”, ist ein überliefertes Sprichwort. Es ist nicht nötig, dass du alle deine Argumente nennst. Schau genauer auf deinen Handlungsaufwurf und filtere deine Argumente. Lasse nur noch diejenigen übrig, die nötig sind, um das Ziel deiner Präsentation zu erreichen. Alle anderen behältst du in der Hinterhand.



# Wie schaffe ich Begeisterung?

6



3.

## Auf's Tor schiessen

Lass dein Publikum durchatmen und erkläre ihnen zuerst, weshalb dich das Thema fasziniert. Dann nimmst du sie an der Hand und erklärst ihnen, was du von ihnen als Nächstes erwartest: der Handlungsaufruf. In deinem letzten Satz erwähnst du nochmals die Ziele deines Gegenübers. Damit weckst du Bedürfnisse und gibst ihnen das Gefühl, dass du sie verstehst.

2.

## Strukturiert erklären

Nur du hast den Überblick. Deshalb musst du deinem Gegenüber stets Orientierung geben, wo du dich gerade befindest. Beginne jedes Kapitel mit der Kernfrage, gefolgt von der Kernbotschaft und den Argumenten. Der Nebeneffekt: Du sorgst für einen idealen Spannungsbogen.

1.

## Das Gegenüber abholen

Sichere dir sofort die Aufmerksamkeit, indem du den Kontrast aufspannst zwischen den Zielen und Sorgen des Gegenübers. Dann gibst du einen Überblick zu den Kernfragen, auf die du heute eingehst.

Sender:

Key Message Canvas

Empfänger:

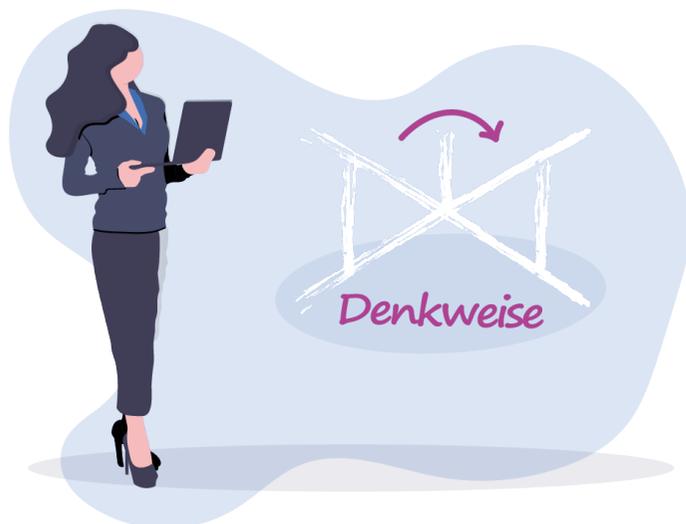
# Wie bleibe ich cool?

Nervosität vor einem Auftritt ist menschlich. Wie kriegst du es hin, dass du die Aufregung positiv nutzen kannst?

Unmittelbar bevor du auftrittst, erinnere dich zuerst an deine Motivation: Warum tust du, was du tust? Inwiefern hilfst du, die Welt ein Stück besser zu machen?

Dann erinnerst du dich an die Ziele deines Publikums. Inwiefern hilfst du ihnen, ihre Bedürfnisse zu erfüllen? Entscheidend ist, dass du die Ziele deines Gegenübers höher priorisierst als deine eigenen. Es geht bei der Präsentation nicht um dich, sondern um das Publikum. Du gehst auf die Bühne, um ihnen zu dienen.

Mit dieser mentalen Einstellung fällt die Angst komplett weg und verwandelt sich in Begeisterung. Im Key-Message-Canvas-Jargon sprechen wir vom „Speaker Boost“, der dich kurz vor dem Auftritt in die richtige mentale Verfassung bringt. Gedanklich bist du jetzt bereits bei den Zielen deines Publikums - also der ersten Station des Einstiegs (vgl. links).



# Beispiel: Das Startup „AirClean“

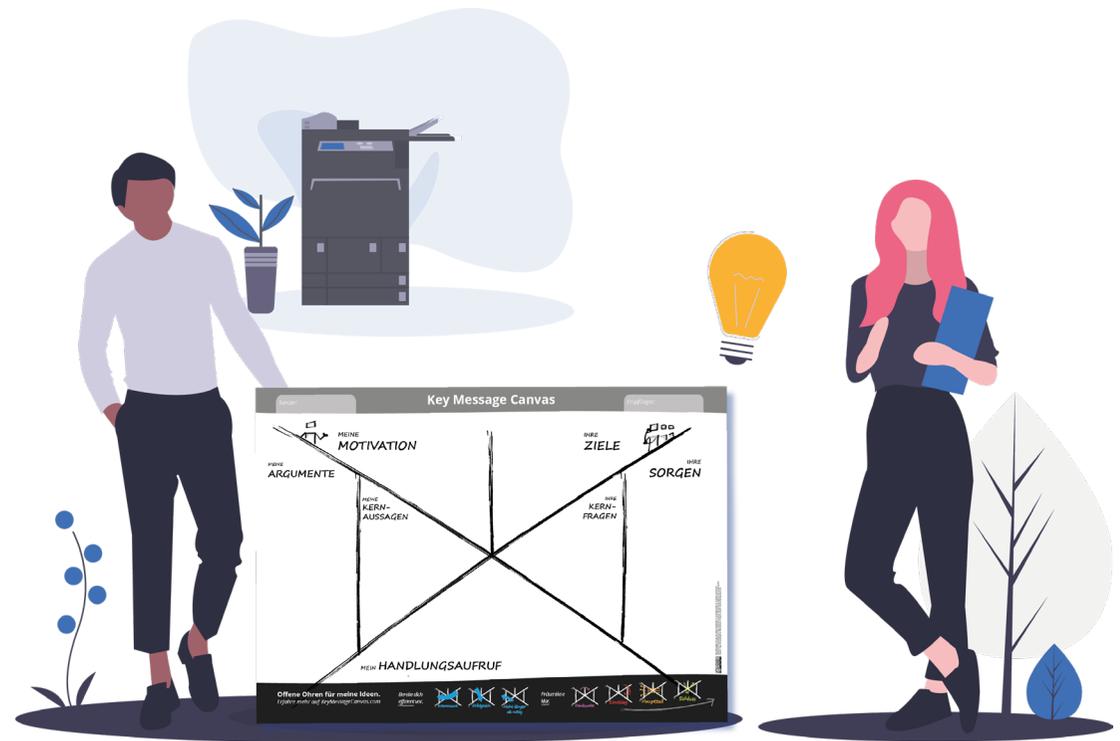
fiktives Beispiel

Peter und Stefanie hatten eigentlich nie vor, ein Startup zu gründen. Erst als ihre Tochter auf Feinstaub allergisch reagierte, wurden sie auf die Problematik sauberer Atemluft in Büroräumen aufmerksam.

In unserem fiktiven Beispiel haben sie einen Luftreiniger entwickelt und soeben eine Crowdfunding-Kampagne gestartet.

In einer Woche sind sie an einem Startup-Forum eingeladen. Sie haben drei Minuten Zeit, ihre Geschäftsidee zu präsentieren. Am liebsten würden sie aber eine Stunde über ihre Innovation sprechen. Wie bringen sie es auf den Punkt und nutzen die Gelegenheit, um für ihre Crowdfunding-Kampagne zu werben?

Lerne anhand dieses Falles, wie du eine Präsentation mit dem Key Message Canvas vorbereitest.



# 1.

## Auf den Empfänger ausrichten

Stefanie und Peter versetzen sich zuerst in ihre Zielgruppe und überlegen sich, welches Ziel diese erreichen will und mit welchen Sorgen sie sich beschäftigen.

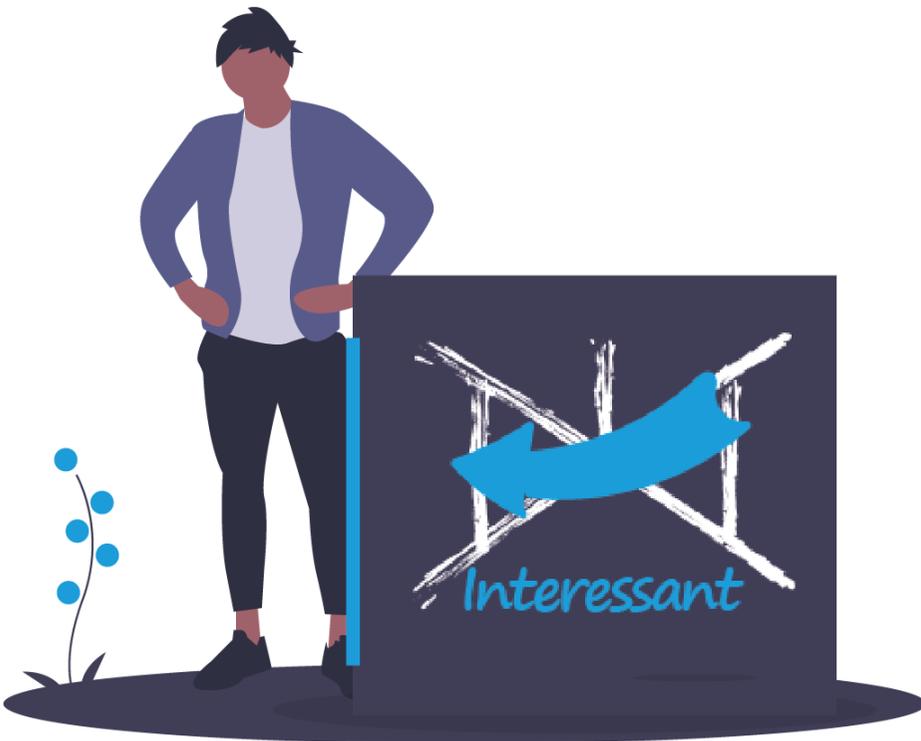
Nun diskutiere sie miteinander, welches wohl die drei Fragen sind, die das Publikum am brennensten interessieren. Sie kommen überein, dass sie wissen wollen:

- a) welche Lösung sie anbieten;
- b) wer sie sind;
- c) wo sie stehen.

Jetzt beantworten sie diese drei Kernfragen mit je drei Kernaussagen. Diese Kernaussagen - die „Take home Messages“ - bilden das Gerüst ihrer Präsentation.

Schliesslich brainstormen sie alle möglichen Argumente, die ihnen zu den Kernaussagen in den Sinn kommen. Die Präsentation ist jetzt noch etwas überladen, sie ist aber bereits auf den Empfänger ausgerichtet.

8



i

Im Downloadbereich auf [momentumpresent.ch](http://momentumpresent.ch) findest du den Key Message Canvas zum Ausdrucken. Demnächst kannst du ihn auf [stattys.com](http://stattys.com) als Poster bestellen.

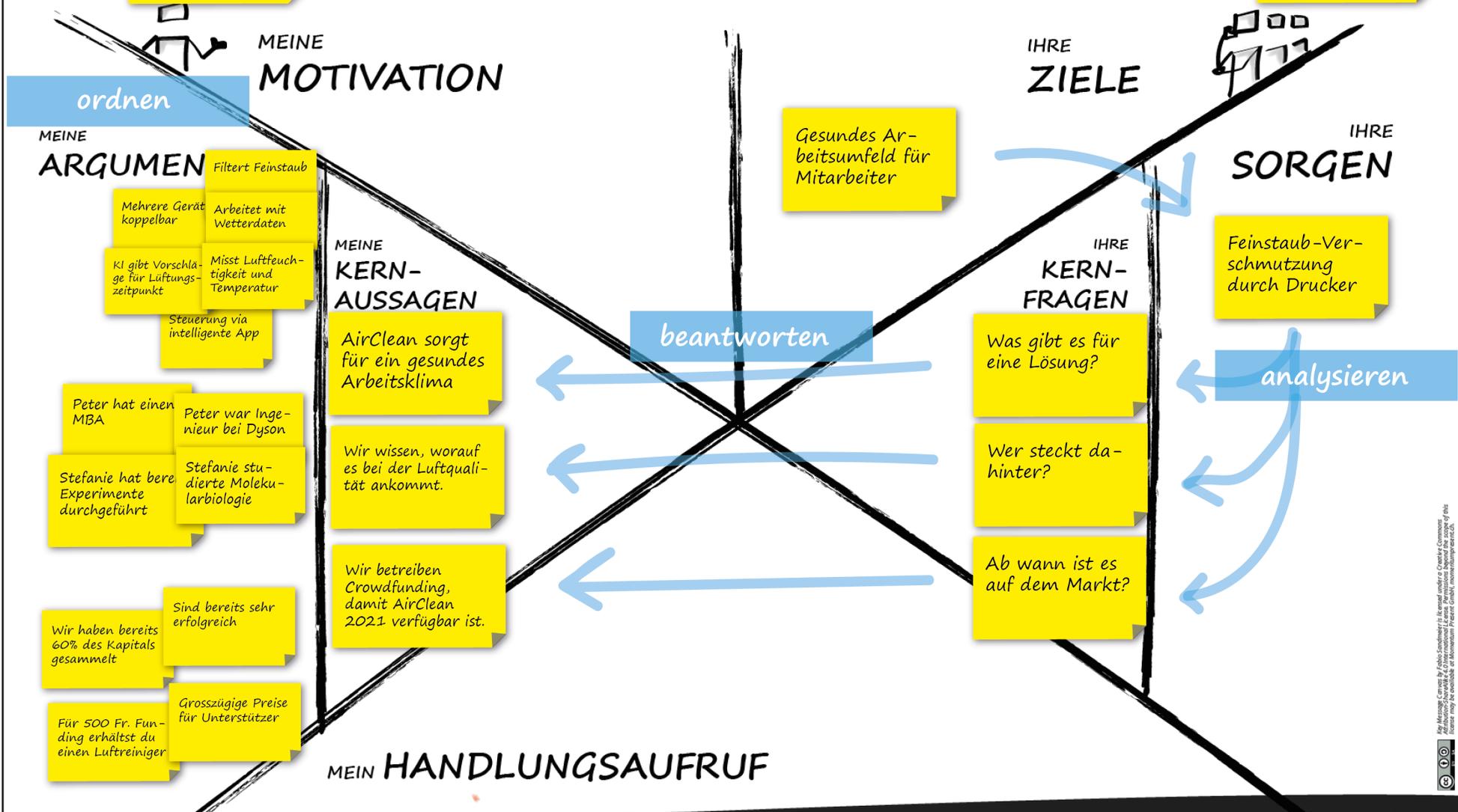
# Key Message Canvas

Sender:

Stefanie und Peter

Empfänger:

Potentieller Crowd-Funder



My Message Canvas by Pablo Sandoval. It is licensed under a Creative Commons Attribution-NonCommercial-ShareAlike 4.0 International License. Permission is granted to copy, distribute, and reproduce this document for educational purposes. For more information, please contact me at pablo@sandoval.com.

Offene Ohren für meine Ideen.  
Erfahre mehr auf [KeyMessageCanvas.com](https://www.keymessagecanvas.com)

Bereite dich  
effizient vor.



Präsentiere  
klar.

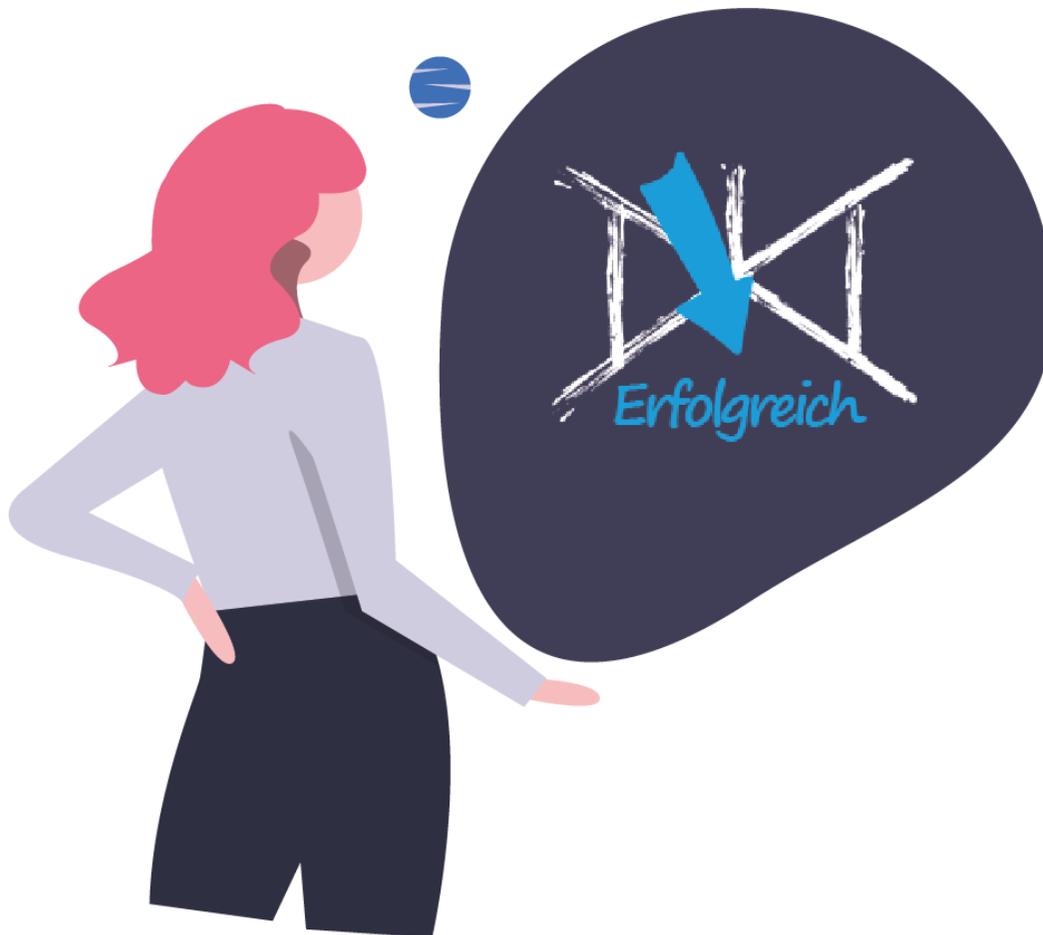


# 2.

## Auf deine Ziele ausrichten

Stefanie und Peter wissen: Das A und O einer Startup-Präsentation ist es, dass die Begeisterung der Gründer spürbar wird. Dennoch fällt es ihnen nicht leicht, ihre Motivation in einem Satz zusammen zu fassen. Schliesslich gelingt es ihnen, mit dem kräftigen Statement: "Uns geht es darum, das Arbeitsumfeld gesünder zu machen." Ganz am Anfang ihrer Geschichte stand die Tochter, die auf Feinstaub allergisch reagierte und sie dazu motivierte, sich für eine gesunde Luft zu engagieren. Diese Story notieren sie ebenfalls im Abschnitt «Motivation».

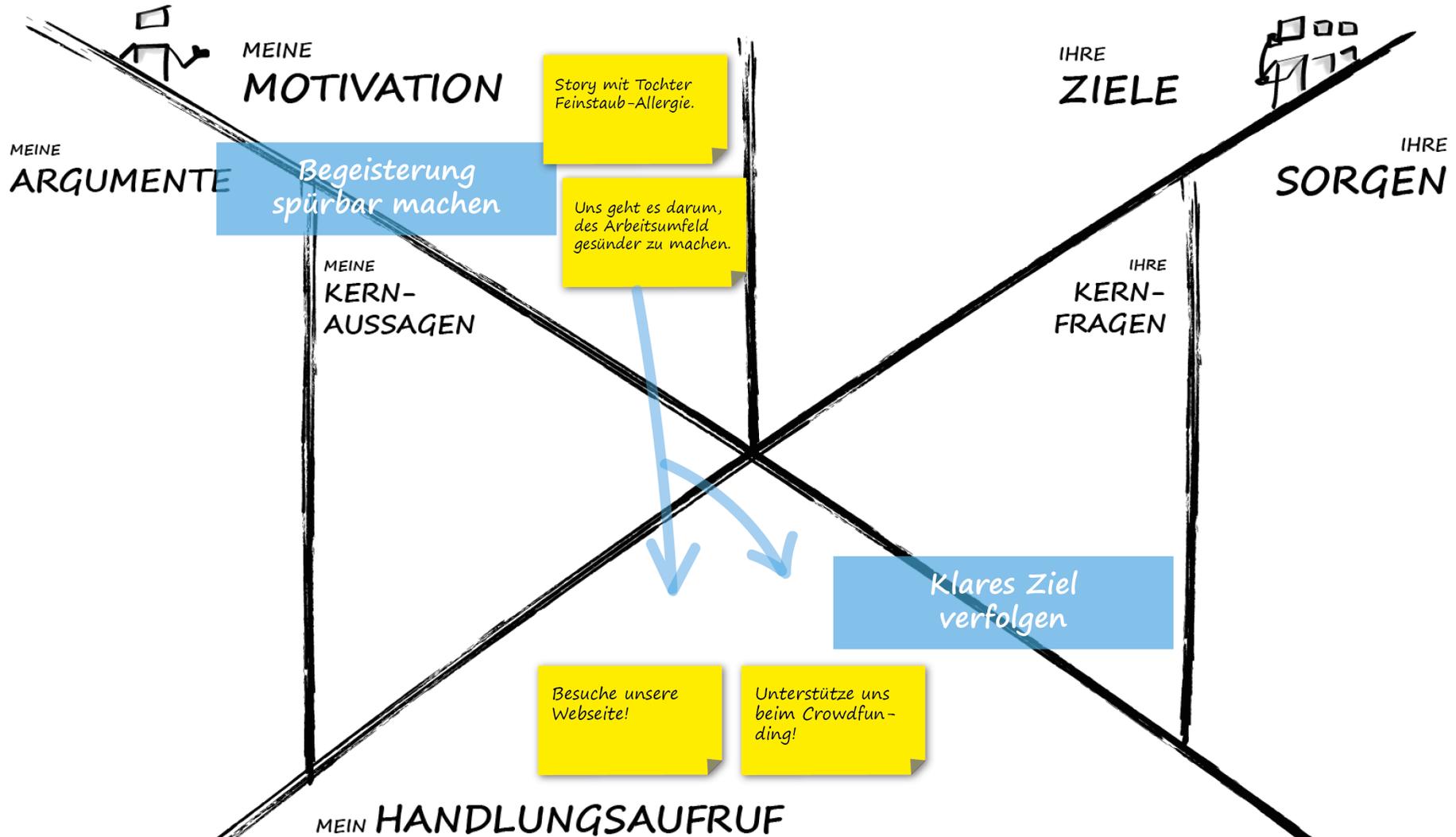
Nach dieser eher wolkigen Formulierung gehen sie nun eine Stufe konkreter und diskutieren, welche Ziele sie mit dem Auftritt erreichen wollen. Sie halten fest: Sie wollen Besucher auf ihre Webseite verweisen und sie motivieren, sich am Crowdfunding zu beteiligen.



Sender:

# Key Message Canvas

Empfänger:



Key Message Canvas by Achim Schenkelski. Licensed under a Creative Commons Attribution-NonCommercial-ShareAlike license. Please note the scope of this license may be available at <https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/>.

Offene Ohren für meine Ideen.  
Erfahre mehr auf [KeyMessageCanvas.com](https://www.keymessagecanvas.com)

Bereite dich effizient vor.



Präsentiere klar.



# 3.

## Zuspitzen

Stefanie und Peter wissen auch: Das Publikum hat nicht die Geduld, sich all ihre Argumente anzuhören. Aber wie unterscheiden sie das Wichtige vom Unwichtigen? Wenn man tief im Thema ist, wie als Gründerin und Gründer, ist das gar nicht mal so einfach.

Mit dem Key Message Canvas gelingt ihnen diese Argumenten-Filtration: Sie betrachten ihren Handlungsauftrag und überlegen sich dann, welche Argumente nötig sind, um das Publikum zu bewegen. Unter anderem stellen sie fest: Sie brauchen nicht zu erwähnen, dass man für 500 Fr. Crowdfunding bereits ein Exemplar des Luftreinigers erhält. Sie wollen stattdessen Neugierde schaffen.



# Key Message Canvas

Sender:

Empfänger:

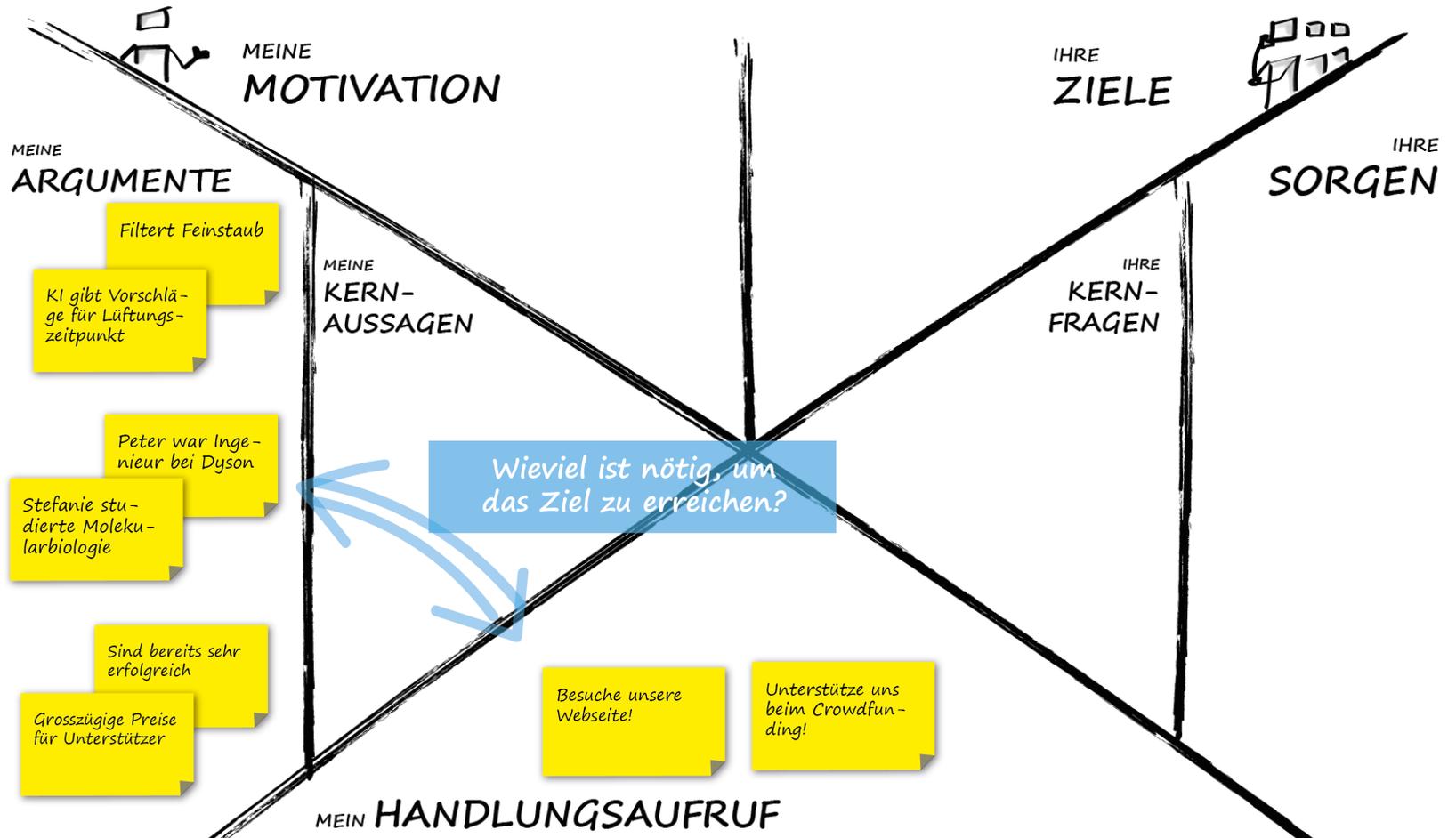
Filtern wir raus, weil nicht benötigt, um den Handlungsaufruf zu erreichen.

Mehrere Geräte koppelbar  
Arbeitet mit Wetterdaten  
Steuerung via intelligente App  
Misst Luftfeuchtigkeit und Temperatur

Peter hat einen MBA  
Stefanie hat bereits Experimente durchgeführt  
Peter war Ingenieur bei Dyson  
Stefanie studierte Molekularbiologie

Wir haben bereits 60% des Kapitals gesammelt  
Für 500 Fr. Funding erhältst du einen Luftreiniger  
Sind bereits sehr erfolgreich  
Grosszügige Preise für Unterstützer

Wir behalten es in der Hinterhand, für Fragen.



Offene Ohren für meine Ideen.  
Erfahre mehr auf [KeyMessageCanvas.com](http://KeyMessageCanvas.com)

Bereite dich effizient vor.



Präsentiere klar.

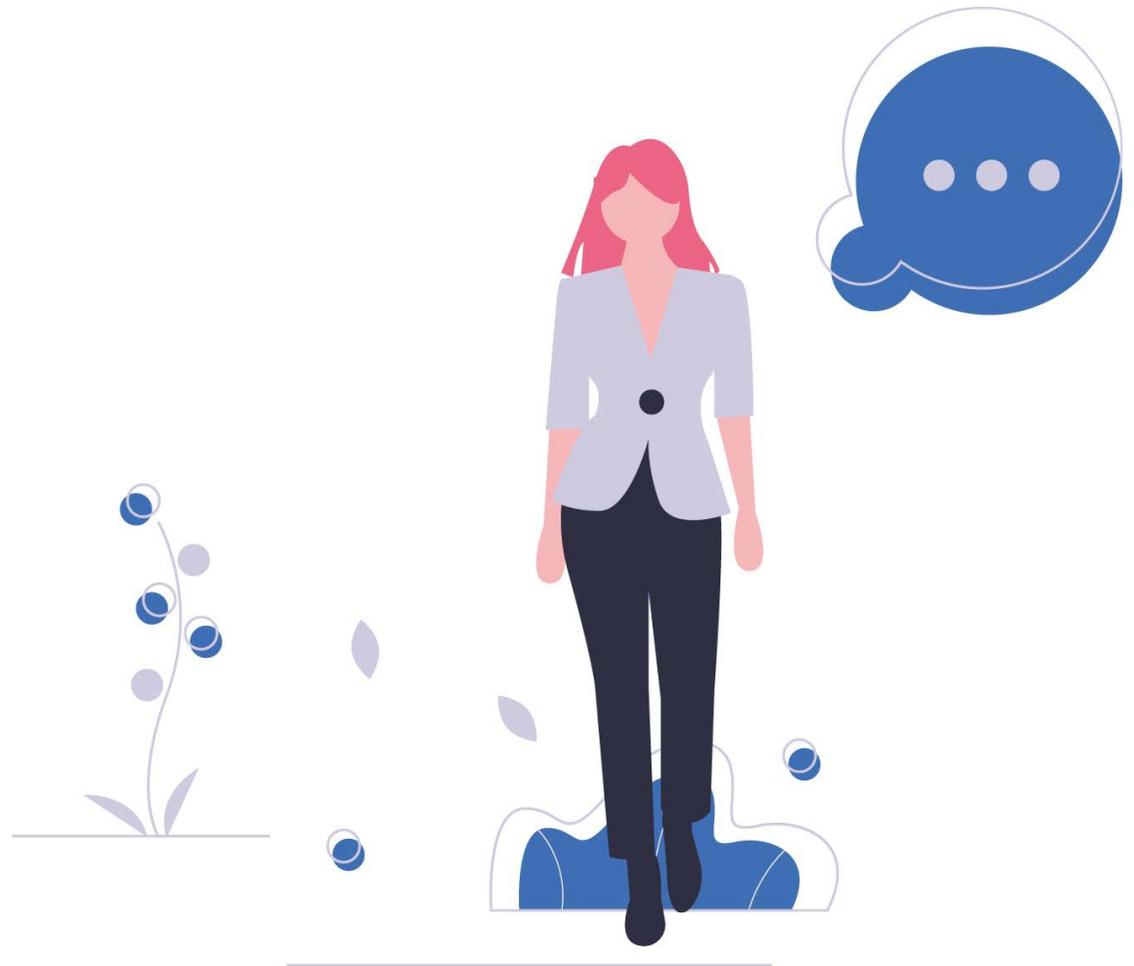


Key Message Canvas by Felix Schwabinger is licensed under a Creative Commons Attribution-NonCommercial-ShareAlike license. You are free to share and adapt the material, provided you give appropriate credit to the original author(s) and the source, provide a link to the Creative Commons license, and indicate if changes were made.

# Resultat

Jetzt haben Stefanie und Peter einen Überblick über das, was sie sagen wollen. Die Diskussion hat ihnen als Team gut getan: Sie setzten sich mit den Zielen und Sorgen ihrer Kundschaft auseinander. Sie wurden sich ihren Stärken und ihrer Motivation bewusst.

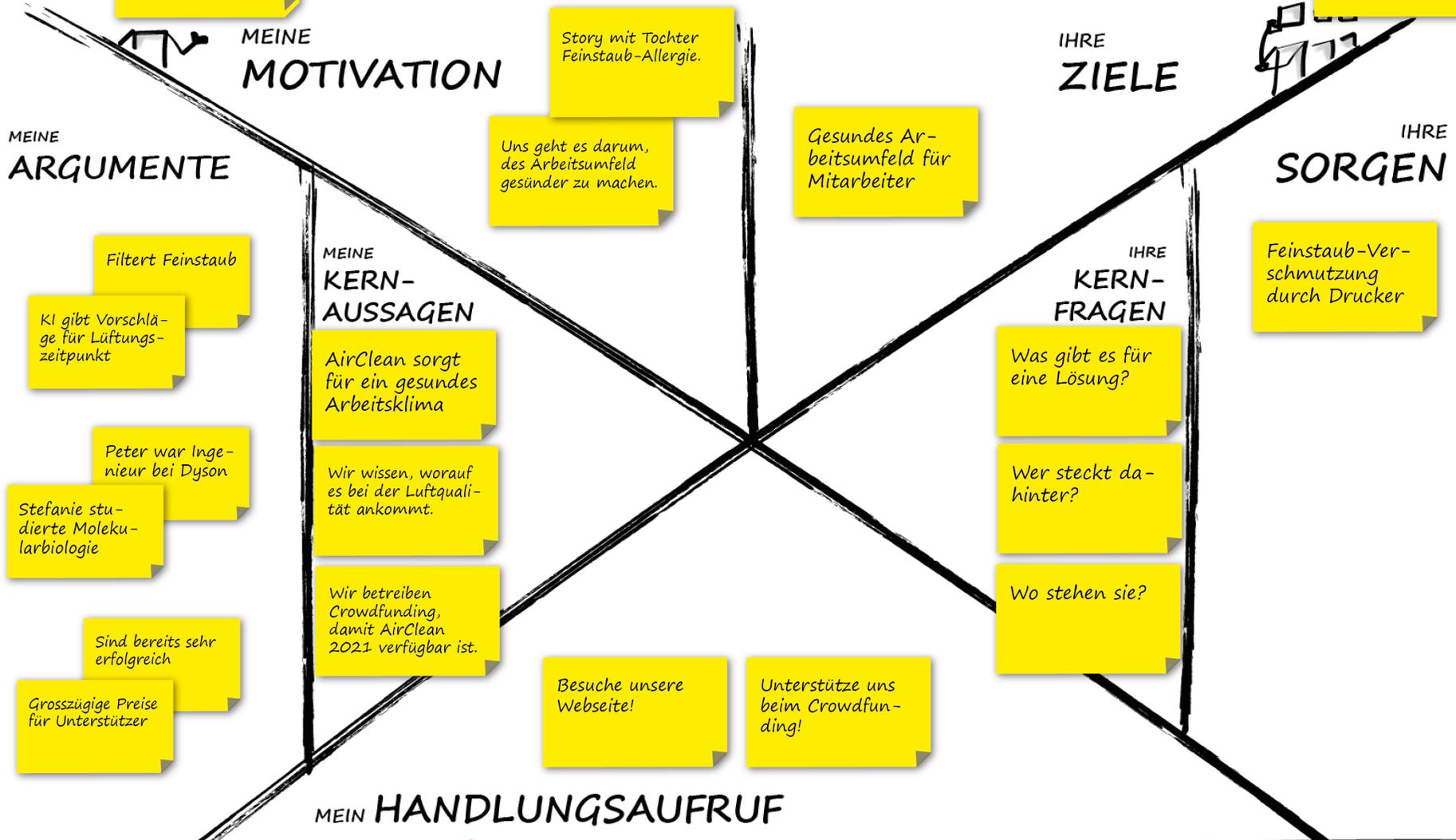
Ihre Präsentation ist ausbalanciert: Sie richtet sich auf die Bedürfnisse des Gegenübers aus und trifft dort genau den Punkt des Interessens. Gleichzeitig richten sie sich auf die eigenen Ziele aus und stellen sicher, dass sie den Auftritt als Chance nutzen. Schliesslich ist die Präsentation zugespitzt und liefert genau so viele Argumente wie nötig, damit das Publikum neugierig wird und die Webseite besucht.



# Key Message Canvas

Sender: Stefanie und Peter

Empfänger: Potentieller Crowd-Funder



Offene Ohren für meine Ideen.  
 Erfahre mehr auf [KeyMessageCanvas.com](http://KeyMessageCanvas.com)

Bereite dich effizient vor.



Präsentiere klar.



Key Message Canvas by Tobias Straubinger & Ingrid Unterwiesingler  
 All rights reserved. No part of this publication may be reproduced, stored in a retrieval system, or transmitted, in any form or by any means, electronic, mechanical, photocopying, recording, or by any information storage and retrieval system, without the prior written permission of the author.

# Ablauf der 3-Minuten-Präsentation

Stefanie und Peter haben also den Überblick und haben ihre Präsentation auf die wichtigsten Kernaussagen und Argumente reduziert. Wie spannen sie nun einen roten Faden durch ihre Präsentation, sodass man gerne zuhört? Hier findest du ihren Redetext, basierend auf dem Key Message Canvas.



Wir gehen davon aus, dass für Sie ein gesundes Arbeitsumfeld wichtig ist.

Nimmt einen mit Staub gefüllten Ballon und bringt ihn zum Zerplatzen. Haben Sie gewusst, dass das die Feinstaub-Konzentration ist in einem Grossraumbüro mit Multifunktions-Drucker?

Wir zeigen Ihnen, welche Lösung wir für dieses Problem haben, wer wir sind und wo wir stehen.



Was ist unsere Lösung?

Der AirClean sorgt für ein gesundes Arbeitsklima. *Zeigt ein Bild und macht eine kurze Pause.* Er filtert nicht nur den Feinstaub in der Luft, sondern arbeitet auch mit künstlicher Intelligenz. So gibt er beispielsweise Vorschläge, wann der Zeitpunkt optimal ist, um im Büro die Fenster weit zu öffnen.

Wer sind wir?

Peter war Ingenieur bei Dyson und Stefanie hat Molekularbiologie studiert. Wir wissen also, worauf es bei der Luftqualität ankommt.

Wo stehen wir?

Wir betreiben zurzeit ein Crowdfunding, damit der AirClean 2021 verfügbar ist. Dabei sind wir bereits sehr erfolgreich unterwegs, dank grosszügigen Goodies für unsere Unterstützer.



Eigentlich wollten wir ja gar nie ein Startup gründen. Erst als unsere Tochter allergisch auf Feinstaub reagierte, haben wir uns auf die Suche nach dem perfekten Luftfilter gemacht. Mit dem AirClean wollen wir das Arbeitsumfeld ein Stück gesünder machen.

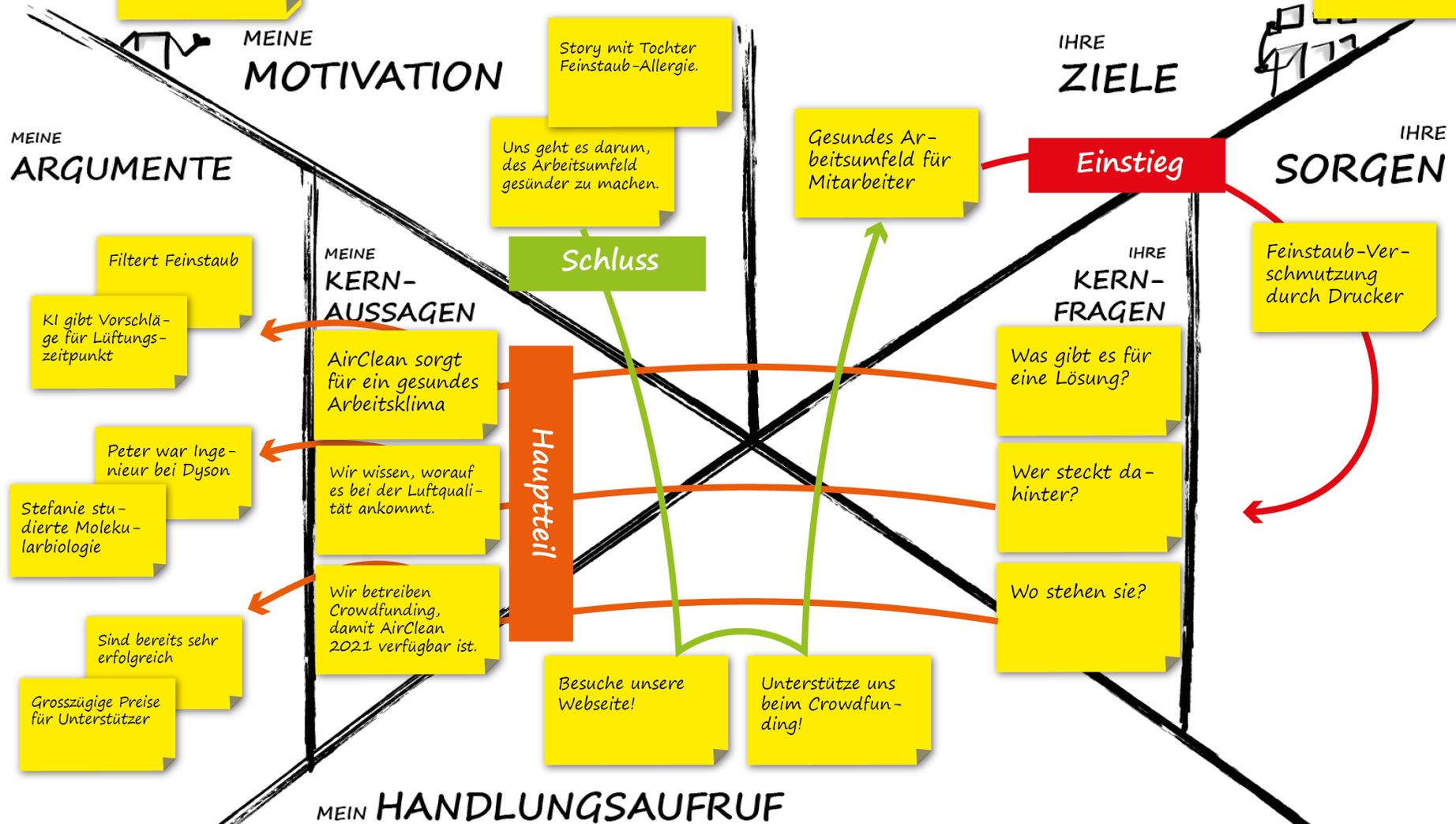
Deshalb: Besucht unsere Webseite und unterstützt uns beim Crowdfunding!

Sodass wir gemeinsam ein gesundes Arbeitsumfeld für alle Mitarbeiter schaffen können.

# Key Message Canvas

Sender: Stefanie und Peter

Empfänger: Potentieller Crowd-Funder



Key Message Canvas by Pablo Sanchez. It is licensed under a Creative Commons Attribution-NonCommercial-ShareAlike 4.0 International License. Permission is granted to reproduce this content for personal or educational purposes only. <https://www.keymessagecanvas.com/>

Offene Ohren für meine Ideen.  
Erfahre mehr auf [KeyMessageCanvas.com](https://www.KeyMessageCanvas.com)

Bereite dich  
effizient vor.



Präsentiere  
klar.



# Die Nervosität austricksen

Es ist soweit: Stefanie und Peter befinden sich am Startup-Forum und ihr Herz pocht bis zum Hals. Vor so vielen Leuten haben sie noch nie gesprochen - geschweige denn ihre Geschäftsidee vorgestellt! Wie bleiben sie dennoch cool und zeigen sich auf der Bühne ganz natürlich und sympathisch?

Auf einem Zettel haben sie den Key Message Canvas notiert und gehen kurz vor ihrem Auftritt die oberen beiden Bausteine noch einmal durch:

*1. Was ist unsere Motivation? Warum tun wir das alles? Unsere Tochter hat uns inspiriert und wir wollen die Arbeitswelt ein Stück gesünder machen.*

Sie spüren, wie sich die Angst in Freude umwandelt. Jetzt folgt Schritt zwei des „Speaker Boost“: Sie erinnern sich an die Ziele ihres Publikums und merken sich: Es geht nicht um uns, sondern um unser Publikum.

*2. Was sind die Ziele unseres Publikums? Welche Bedürfnisse helfen wir ihnen zu erreichen? Wir helfen unserem Publikum dabei, für sich und ihre Mitarbeiter eine gesunde Arbeitsatmosphäre zu schaffen.*

Jetzt sind die beiden völlig locker und meistern ihren Auftritt souverän.



## Key Message Canvas



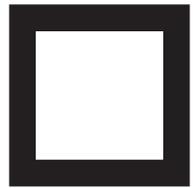
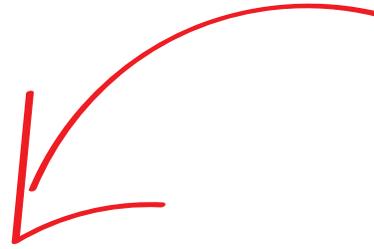
Das Publikum ist begeistert und ihre Webseite hatte noch nie so viele Besucher an einem Tag. Die verbliebenen 40% des Crowdfundings haben Stefanie und Peter nach 2 Tagen erreicht.



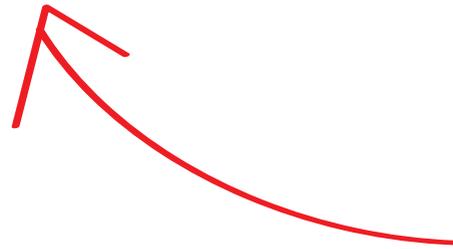
*Dieses Whitepaper*



Wissen



Können



*Die Lernangebote von  
Momentum Present*

## Angebot 1

# Workshop: „Unsere Firma, auf den Punkt gebracht.“

Wie präsentiert Ihr Euch in wenigen Sätzen? In diesem Workshop lernt Ihr nicht nur den Key Message Canvas anwenden, sondern generiert auch gleichzeitig einen wertvollen Output: eine Storyline, die Ihr perfekt verwenden könnt für ein Firmenvideo, die Webseiten-Ansprache oder eine Angebotspräsentation.

Frage jetzt nach einer Offerte via [Kontaktformular](#) oder [info@momentumpresent.ch](mailto:info@momentumpresent.ch)



„Bei der Arbeit mit dem Canvas war für uns interessant, dass die vielen Ideen aus dem Kopf wirklich herauskristallisiert werden. Sie wurden so strukturiert, dass wir eine übersichtliche Basis haben, mit der wir jetzt ein konkretes Firmenvideo produzieren.“

Rolf Duda, Founder, CMarit



## Angebot 2

# Kadertraining: "Endlich effiziente Präsentationen."

Was ist der Schlüssel für eine erfolgreiche interne Kommunikation? Viele Firmen leiden darunter, dass Ihre Mitarbeiter Zeit verlieren mit internen Präsentationen. Sei es, weil sie zu lange für deren Vorbereitung benötigen; oder weil die Präsentationen selbst zu lange dauern. Lernt als Team, wie Ihre Präsentationen effizient vorbereitet und übersichtlich präsentiert. Für kurze, motivierende Meetings, die zu klaren Entscheidungen führen.

Frage jetzt nach einer Offerte via [Kontaktformular](#) oder [info@momentumpresent.ch](mailto:info@momentumpresent.ch)

„Von Momentum Present habe ich sensationelle Werkzeuge an die Hand bekommen, um erfolgreicher Anträge zu präsentieren. Mein Publikum spricht neu von kurzweiligen, sehr interessanten Präsentationen und ich habe richtig Spass beim Vortragen.“

Sebastian Vitins, Leiter Expansion & Betrieb Fitness, Migros Aare



## Angebot 3

# Career Boost in der Kleingruppe

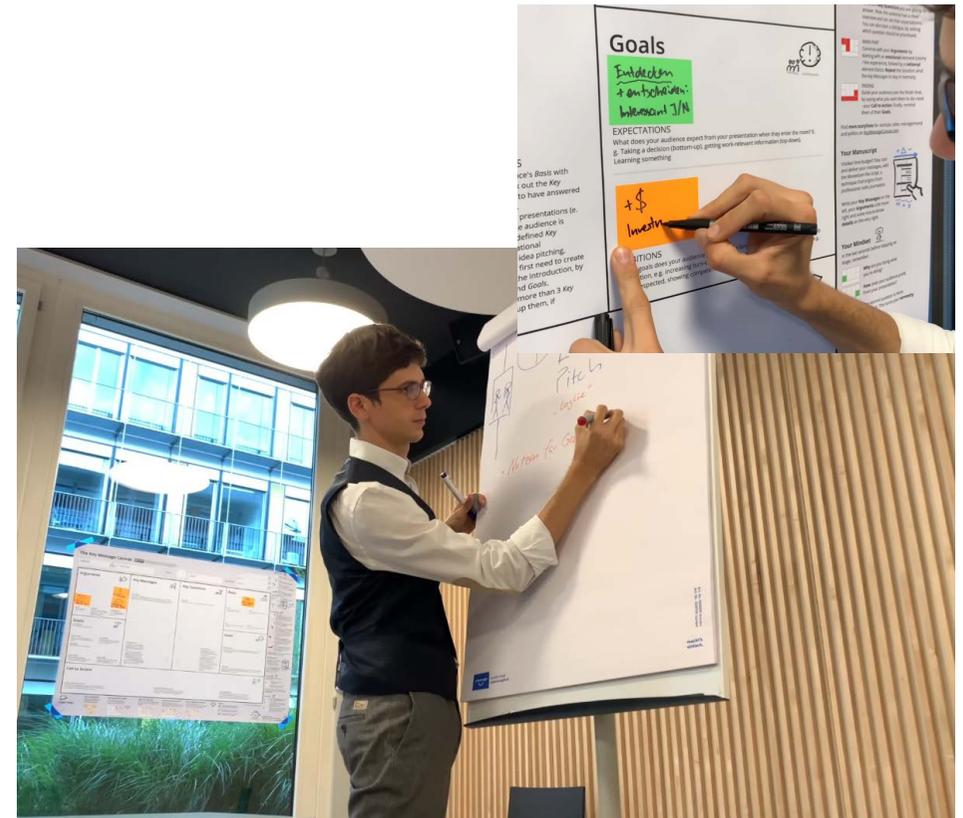
Du leistest erstklassige Arbeit. Wie stellst du sicher, dass diese auch wahrgenommen wird? Es kann sich lohnen, an seinen rhetorischen Fähigkeiten zu arbeiten. In der Kleingruppe (max. 5 Personen) zeigt dir Fabio Sandmeier punktuell, wo du mit wenigen Hebeln am meisten bewirken kannst. Über ein halbes Jahr hinweg trifft Ihr Euch im Monatsrhythmus, präsentiert, erhält Feedback und arbeitet an Präsentationen aus Eurem Geschäftsalltag.

Weitere Details und Daten findest du demnächst auf [momentumpresent.ch](https://momentumpresent.ch).  
[Abonniere jetzt unseren Newsletter](#), um auf dem Laufenden zu bleiben.

22

“Die professionelle Methode und die konstruktive Kritik von Fabio sind sehr effektiv bei der Verbesserung der eigenen Präsentationstechnik. Und man gewinnt Freude am Präsentieren.”

Florian Koch, Business Analyst, Delica



## Angebot 4

# Executive Coaching

Deine Auftritte entscheiden über den Erfolg der Firma. Kannst du am Kundenevent die neue Produktlinie ins richtige Licht rücken? Gelingt es dir am Team-Kick-off, die Jahresziele motivierend weiterzugeben? Wie wirkst du an der Pressekonferenz? Im individuellen Coaching arbeitest du mit Fabio Sandmeier an deinen rhetorischen Fähigkeiten und lernst, wie du den Key Message Canvas und Storytelling im Alltag erfolgreich einsetzt.

Frage jetzt nach einer Offerte via [Kontaktformular](#) oder [info@momentumpresent.ch](mailto:info@momentumpresent.ch)



## Angebot 5

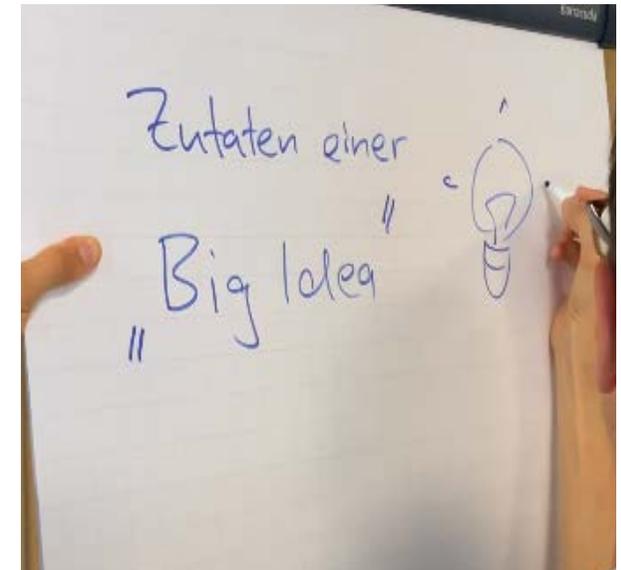
# Startup-Seminare

Du hast es bestimmt auch schon erlebt: Es gibt in der Laufbahn eines jungen Unternehmens jene Momente, in denen alles zusammenkommt. Monate- oder jahrelange Arbeit entscheidet sich in wenigen Minuten, wenn du deine Geschäftsidee jemandem vorstellen darfst.

Das kann eine wichtige Person oder gar eine ganze Gruppe sein - die Frage ist: Wie nutzt du diese entscheidenden Minuten der Aufmerksamkeit? Wie bringst du es in drei Minuten auf den Punkt, wenn du am liebsten drei Stunden reden würdest?

An den öffentlichen Startup-Seminaren hast du mit Fabio Sandmeier die Gelegenheit, den Key Message Canvas aus erster Hand zu erlernen. Damit du in Zukunft deine Präsentationen als Chance wahrnehmen kannst, um andere zu begeistern - und mit deinem Business zu wachsen.

**Weitere Details und Daten findest du demnächst auf [momentumpresent.ch](http://momentumpresent.ch).  
[Abonniere jetzt unseren Newsletter](#), um auf dem Laufenden zu bleiben.**

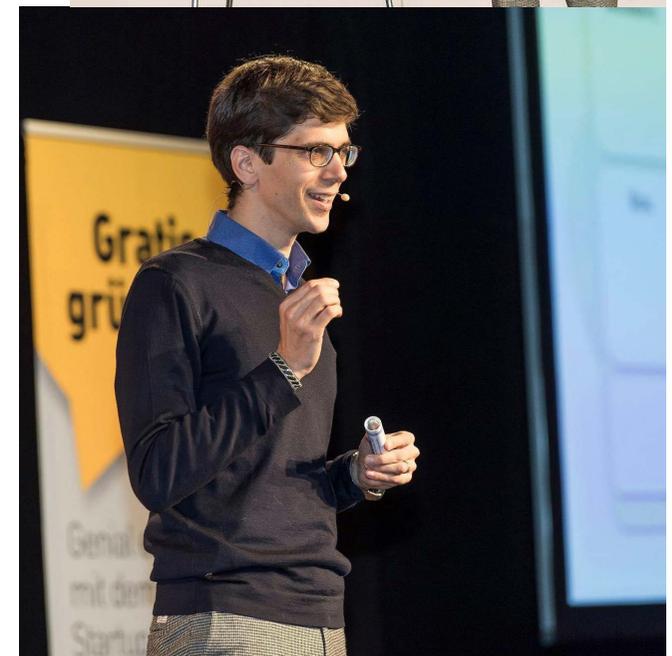
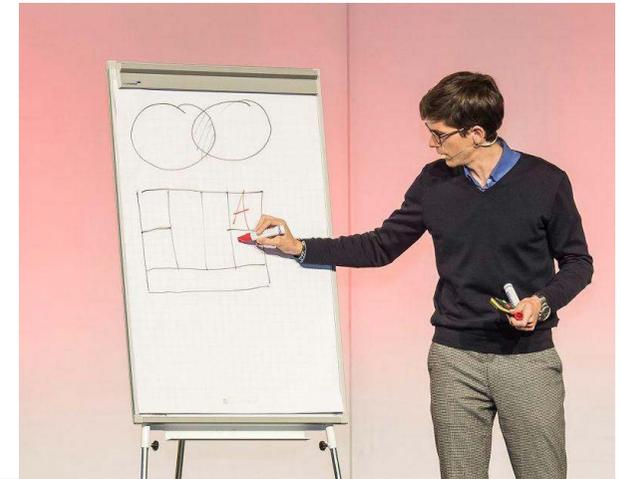


## Angebot 6

# Masterclasses

Als Trainerin, Coach oder Berater arbeitest du mit deinen Kunden an anspruchsvollen Strategien. Sind diese erarbeitet, müssen diese von allen Mitwirkenden auch akzeptiert werden. Erst dann kann der Kunde tatsächlich mit der Umsetzung beginnen und von deiner Arbeit profitieren. In den Masterclasses lernst du in der Kleingruppe (max. 5 Personen), wie du den Key Message Canvas in der Beratungstätigkeit einsetzt. Mit Fabio Sandmeier tauchst du ein in die Details der Methodik und bist danach fähig, diese selber zu vermitteln.

**Weitere Details und Daten findest du demnächst auf [momentumpresent.ch](http://momentumpresent.ch).  
[Abonniere jetzt unseren Newsletter](#), um auf dem Laufenden zu bleiben.**



# Freude an Präsentationen, für dich und dein Team.

Kennst du bereits die Angebote von Momentum Present?  
Besuche uns jetzt auf [www.KeyMessageCanvas.com](http://www.KeyMessageCanvas.com)

Coaching  
Keynotes

Firmen-  
trainings

Öffentliche  
Seminare

Podcast  
(coming soon)

Blog

Lernvideos  
(coming soon)

Gratis  
Webinare

Onlinekurs  
(coming soon)

