
Silvio Pfundt
Speaker
Businesscoach

Foto Titelseite by Justin Bockey

Silvio Pfundt

Speaker

Businesscoach



Silvio Pfundt
Helgolandstraße 16
01097 Dresden
Fon: +49 351 6567395
Fax: +49 351 6567396
Mail: info@silviopfundt.com
Web: www.silviopfundt.com

© Silvio Pfundt

Inhaltsverzeichnis

1. Einleitung & Persönlichkeit
Titelseite
Kontaktseite
Inhaltsverzeichnis
Zitat
Kurz und bündig
Zitat
Warum er das alles tut
Warum er so viel redete?
Zitat

2. Ausbildung & berufliche Entwicklung
Tischlerei & erste Berufswahl
Vertrieb & Marketing
Schulungen & Weiterbildung
Kaufmann im Einzelhandel & Ausbilderbefähigung
Zitat
Ausbildungsstationen
Mystery Shopping & Testkäufe
Beratung & Verkauf
Firmenlogos – Teil 1
Firmenlogos – Teil 2
Firmenlogos – Teil 3 & 4
Weitere Speaker & Persönlichkeiten
Zitat

3. Kompetenzen & Methoden
Fertigkeiten & Fähigkeiten
Praxisnah & menschlich – Verkaufspsychologie in der Anwendung
Mentale Trainings
Zitat

4. Speaking & Auftritte

Öffentliche Auftritte waren schon immer was für Ihn...
Erste Auftritte in Film und Fernsehen
Eine fundierte Ausbildung mit vielen Überraschungen
Speaker Slam Radebeul 30.01.2025
Founder Summit 2025
Germany’s Next Speaker Star 2025
Speaker Slam New York (25.08.2025)
3-Tage-Workshop Lee Strasberg New York
Expertenkongress Frankfurt/Main (28.11.2025)
Top Experte
Expertenkongress Kapstadt (24.10.2026)
Weitere Auszeichnung

5. Referenzen

Stimmen und O-Töne

6. Warum Silvio Pfundt auf Ihre Bühne gehört

Straßenwissen & Lebenserfahrung
Humor & Menschlichkeit in Vorträgen

7. Kontakt

Buchen Sie Silvio Pfundt
Schlusszitat

Anhang - Nachweise

Kontaktseite

„Man erkennt den Meister daran,
wie er sein Wissen teilt
–
nicht daran,
wie viel er weiß.“

Silvio Pfundt

Kurz und Bündig

Mit seinen 169 cm ist er, am Durchschnitt gemessen, eher kurz geraten.
Das lässt keinesfalls auf seine Qualität als Speaker und Coach schließen - im Gegenteil.

Er beweist, dass Größe im Denken und Handeln gemessen wird.

Mit weit mehr als 20 Jahren Verkaufserfahrung konnte er seine erworbenen Fähigkeiten und Fertigkeiten ausbauen, vertiefen, verkaufspsychologisch erweitern und bringt so geballtes Praxiswissen auf die Bühne.

Über **10.000 Beratungen** und mehr als 20 Jahre Erfahrung im Mystery Shopping und Testkauf haben ihm tiefe Einblicke in unterschiedlichste Verkaufsbereiche und Branchen eröffnet.
Dieses breite Praxiswissen bildet die Grundlage seiner heutigen Arbeit als Speaker.

Über 15 Jahre lang gab er dieses Know-how als Ausbilder weiter – sowohl an Auszubildende als auch an Quereinsteiger und erfahrene Vertriebsmitarbeiter.
Er entwickelte Schulungen, begleitete Weiterbildungen und zeigte, wie sich Menschen schnell und nachhaltig in neue Vertriebsfelder einarbeiten können.

Seine Leidenschaft:
Menschen verstehen und sie erfolgreich machen.

In seinen Vorträgen verbindet er Verkauf und Psychologie, vermittelt praxisnahe Strategien und zeigt, wie man Selbstvertrauen aufbaut, um messbar bessere Ergebnisse zu erzielen.

„Größe wird im Denken und Handeln gemessen – nicht in Zentimetern.“

Silvio Pfundt

Warum er das alles tut

Schon zeitig war er immer derjenige, der redete - ohne Punkt und Komma.

Bei Schulaufführungen und gemeinsamen Elternabenden gab er den Conférencier.
An Erzählerwettstreiten nahm er erfolgreich teil und vertrat so seine Altersklasse und seine Schule.

Durch sein Interesse an vielen Dingen lernte er mehr außerhalb, als in der Schule. Heute kommt ihm dieses “Straßenwissen”, wie es oft genannt wird, sehr zugute.

Sein Antrieb war schon damals klar: anderen Menschen helfen, Lösungen zu finden. Heute nutzt er zusätzlich seine breite Erfahrung aus Handwerk, Vertrieb und Coaching, um zu zeigen, wie man erfolgreich kommuniziert, verkauft und selbstbewusst auftritt.



Warum er soviel redete?

Damit konnte er Anderen sein Wissen weitergeben und Ihnen bei Problemen und kniffligen Aufgaben helfen, die richtigen Wege zu finden.
Später lernte er auch das Zuhören - auch wenn es ihm sehr schwer fällt. Zuhören und umfangreiches Wissen bereiteten ihm den Weg in einen Beratungsberuf, obwohl seine erste Berufswahl die Tischlerei war.

Eine Ausbildung zum Vertriebs- und Marketingspezialisten kam da gerade recht.

Später setzte er noch den Kaufmann im Einzelhandel und die Ausbilderbefähigung oben drauf.



Foto by Holger Bulk

„Ich rede,
weil ich Lösungen bieten will
–
und weil jeder Mensch das
Recht hat,
gehört zu werden.“

Silvio Pfundt

Ausbildung & berufliche Entwicklung

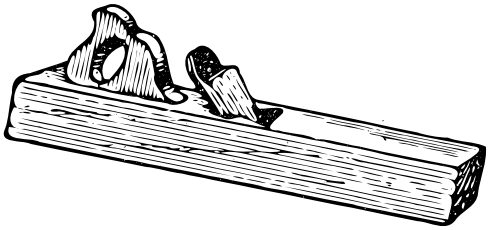
Tischlerei & erste Berufswahl

Obwohl seine erste Berufswahl die Tischlerei war, öffnete sich für ihn bald ein anderer Weg.

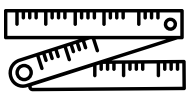
Schon früh faszinierte ihn das präzise Arbeiten mit den Händen und die Ausbildung im Tischlerhandwerk vermittelte ihm ein tiefes Verständnis für Handwerkskunst und Materialkunde.
Seinen Abschluss als Facharbeiter für Holztechnik machte er 1987.
Diese Bodenständigkeit prägt ihn bis heute - auch wenn er den Weg in´s Coaching und als Speaker und Vortragsredner einschlug.



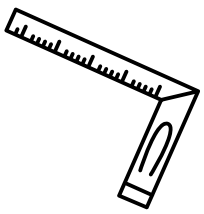












Vertrieb & Marketing

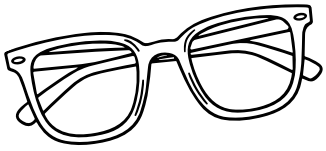
Am Anfang stand eine Ausbildung zum Vertriebs- und Marketingspezialisten.

Hier legte er den Grundstein für seine heutige Expertise: Verkauf, Menschenpsychologie (über das Denken, Fühlen und Handeln von Menschen) und strategisches Marketing.
Er lernte nicht nur, Produkte zu verkaufen, sondern Menschen zu verstehen und ihnen echte Lösungen zu bieten.

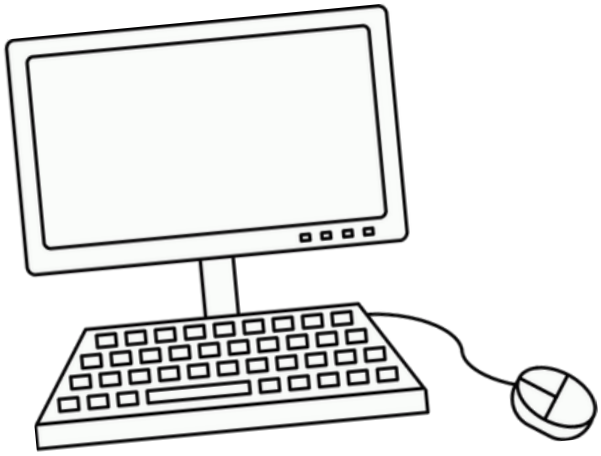
Später setzte er noch den Kaufmann im Einzelhandel und die Ausbilderbefähigung oben drauf.

Damit erweiterte er sein Know-how um Führungs- und Trainingskompetenz. Die Arbeit mit Auszubildenden und Quereinsteigern machte ihn zu einem geduldigen Coach, der komplexe Inhalte einfach und praxisnah vermitteln kann.

Ob als Verkäufer von Brillen, Computern oder einer eigenen Souvenirkollektion, bei ihm stand immer der Kunde im Vordergrund.









Schulungen & Weiterbildung

Dieses erworbene Wissen hat er dann in über 10 Jahren als Ausbilder weitergegeben.
Dabei handelte es sich sowohl um Auszubildende als auch um Erwachsene, die ungelernt in unterschiedliche Vertriebsbereiche eingearbeitet werden mussten.
So schulte er auch in Weiterbildung seine Kollegen und Mitarbeiter.

Er entwickelte praxisnahe Schulungskonzepte und bildete über Jahre Verkäufer, Quereinsteiger und Fachkräfte aus.
Seine Stärke: komplizierte Verkaufspsychologie in einfache, sofort nutzbare Schritte zu übersetzen.



MANAGEMENT

Führungskräftefortbildung der OVV-Unternehmensgruppe Deutschland
Sekretariat · Telefon 06861-7121 · Saarbrücker Allee 55, 6640 Merzig
Telefon 0561-13319 · Fünffensterstraße 8, 3500 Kassel

Zertifikat

Herr

SILVIO PFUNDT

hat am 22. und 23.06.1991
mit Erfolg an dem Seminar "SAS I"
in Hamburg teilgenommen.

Schwerpunkte des Seminars waren die Themen
Organisationsauf- und ausbau im Strukturvertrieb.

MANAGEMENT

Merzig/Kassel, den 01.07.1991

Roman A. Rauch
Direktor
Mitglied der Geschäftsleitung

Frank D. Hombach
Direktor
Mitglied der Geschäftsleitung

Weiterbildung in Richtung Mitarbeiterführung



MANAGEMENT

Führungskräftefortbildung der OVV-Unternehmensgruppe Deutschland
Sekretariat · Telefon 06861-7121 · Saarbrücker Allee 55, 6640 Merzig
Telefon 0561-13319 · Fünffensterstraße 8, 3500 Kassel

Zertifikat

Herr

SILVIO PFUNDT

hat am 03. und 04.08.1991
mit Erfolg an dem Seminar "SAS II"
in Hamburg teilgenommen.

Schwerpunkte des Seminars waren die Themen
Aufbau von direkten Mitarbeitern zur Führungskraft
und
Führungsgrundsätze im Strukturvertrieb.

MANAGEMENT

Merzig/Kassel, den 08.08.1991

Roman A. Rauch
Direktor
Mitglied der Geschäftsleitung

Frank D. Hombach
Direktor
Mitglied der Geschäftsleitung

Ein Unternehmen der BWS Firmengruppe Bärwald

Betriebswirtschaftliches Schulungsinstitut
Jürgen Bärwald

ZEUGNIS

über die Teilnahme
an der
qualifizierten Weiterbildung
zum

VERTRIEBS- UND MARKETING - SPEZIALISTEN

Weiterbildung und Neuausrichtung

Herr Silvio Pfund

nahm in der Zeit vom 06. Januar 1992 bis 08. Juli 1992
an der
qualifizierten Weiterbildung zum
VERTRIEBS- UND MARKETING SPEZIALISTEN
mit folgendem Ergebnis teil:

Marketing	Vertrieb
sehr gut	sehr gut
Kommunikation	**Vertragsrecht**
sehr gut	sehr gut

Gesamtnote

sehr gut

Pätz, den 08. Juli 1992

Rolf Türner
Niederlassungsleiter

Ein Unternehmen der BWS Firmengruppe Bärwald

Betriebswirtschaftliches Schulungsinstitut
Jürgen Bärwald
Hermelinweg 13
W-4130 Moers 1
Tel.: 02841/55 747

Kaufmann im Einzelhandel & Ausbilderbefähigung



IHK Industrie- und Handelskammer Dresden

Prüfungszeugnis

nach § 34 Berufsbildungsgesetz

Silvio Pfundt

geboren am 10. Mai 1969 in Torgau
hat die Abschlussprüfung im Ausbildungsberuf

Kaufmann im Einzelhandel

mit dem Gesamtergebnis sehr gut (96 Punkte) bestanden.

Prüfungsergebnis:

Einzelhandelsbetriebslehre	sehr gut	(95 Punkte)
Ware und Verkauf	sehr gut	(95 Punkte)
Wirtschafts- und Sozialkunde	sehr gut	(100 Punkte)
Praktische Übungen	sehr gut	(94 Punkte)

Dresden, 7. Juli 2003

Dr. Detlef Hamann, Hauptgeschäftsführer
Dr. Werner Mankel, Geschäftsführer



IHK Industrie- und Handelskammer Dresden

Zeugnis

über den Nachweis berufs- und arbeitspädagogischer Qualifikation

Silvio Pfundt

geboren am 10. Mai 1969 in Torgau
hat am 19. Dezember 2003
die Prüfung über den Nachweis

berufs- und arbeitspädagogischer Qualifikation

gemäß der Ausbilder-Eignungsverordnung vom 16. Februar 1999 (BGBl. I S. 157, 700), zuletzt geändert am 28. Mai 2003 (BGBl. I S. 783)

bestanden.

Dresden, 19. Dezember 2003

Dr. Detlef Hamann, Hauptgeschäftsführer
Prüfungsausschuss, Vorsitzender



STAATSMINISTERIUM FÜR KULTUS
Freistaat SACHSEN

FORTBILDUNGSNACHWEIS

Herr Silvio Pfundt

hat an der Ausbildung zum Elternmitwirkungsmoderator
in der Ausbildungsreihe 2012/13

"Mitwirkung mit Wirkung"
Bausteine 1 bis 6 teilgenommen (Umfang: 60 Stunden).

Inhalte:

- Mitwirkung: gesetzlicher Rahmen, Mitwirkungsgremien, Schulprogrammarbeit
- Rechte und Aufgaben der gewählten Vertreter
- Schule als Institution
- Demokratie und partizipative Strukturen
- Arbeit der Elternvertreter
- Kommunikation, Rhetorik
- Didaktik der Erwachsenenbildung, Themenzentrierte Interaktion
- Moderationsmethoden kennen lernen und anwenden
- Planung von Veranstaltungen
- Entwicklung eines Rollenverständnisses der EMM-Tätigkeit
- Teamfindung und -entwicklung

Dresden, 01. Juni 2013

Lioba Triquart
Referentin | Kulturelle Bildung, Schulartübergreifende Angelegenheiten, Heimatpflege

„Erfolg beginnt,
wenn Menschen verstehen,
wie wichtig sie sind.“

Silvio Pfundt

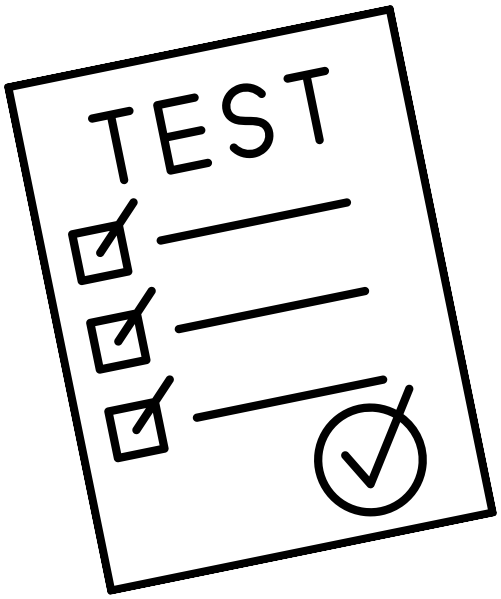
Ausbildungsstationen

- Ausbildungsabschluss als Facharbeiter für Holztechnik (Tischler) 1987
- EDV-Weiterbildung (Zeuthen, 1991)
- Er absolvierte eine fundierte EDV-Grundausbildung, die damals besonders für Vertriebs- und Verwaltungsarbeiten entscheidend war.
- Inhalte: Einführung in Hard- und Software, MS-DOS, Norton Commander, Grundlagen der Textverarbeitung, Datenbankverwaltung und Tabellenkalkulation
- SAS I – Führungskräftetraining (Hamburg, 1991)
- Früh zeigte sich sein Interesse an Führungsaufgaben. Im SAS-Training standen der organisierte Aufbau von Vertriebsstrukturen und systematische Teamführung im Vordergrund.
- SAS II – Führungskräftetraining (Hamburg, 1991)
- Aufbauend auf SAS I vertiefte er hier die Führung von Teams im Strukturvertrieb. Er lernte, Führungskompetenz gezielt zu entwickeln und neue Vertriebsteams erfolgreich aufzubauen.
- Existenzgründerseminar (Aachen, 1995, IEU Institut)
- Dieses Seminar, gefördert durch das Bundeswirtschaftsministerium, vermittelte ihm tiefes Wissen zu Unternehmensplanung, Buchführung, Kalkulation und Gewinn-/Verlustrechnung.
- Besonderer Fokus: Fördermittel für Existenzgründer, rechtliche Grundlagen, Vertragsgestaltung und Marketing.
- Informationstag für Existenzgründer (Dresden, 2003)
- Ein kompakter Überblick über die Grundlagen der Unternehmensgründung, ideal für angehende Unternehmer, die ihre ersten Schritte planen.
- Existenzgründerwoche (Dresden, 2003, HWK)
- Hier erweiterte er sein Wissen um Finanzierungsmodelle, Investitionsplanung und Personalwesen.
- Inhalte: Von der Idee zum Unternehmen, Grundlagen der Buchführung, Kalkulation, Marketingstrategien.
- Fortbildung zum Elternmitwirkungsmoderator (Dresden, 2012/13, Sächsisches Kultusministerium)
- Eine umfangreiche Ausbildung mit 60 Stunden, die seine Moderations- und Kommunikationsfähigkeiten weiter schärfte.
- Inhalte: Moderationsmethoden, Rhetorik, Didaktik der Erwachsenenbildung, Teamfindung und -Entwicklung sowie partizipative Strukturen in Organisationen.

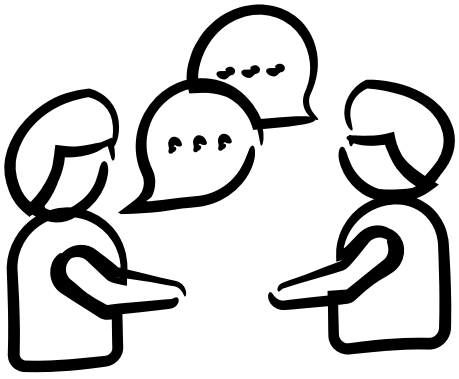
11. Mystery Shopping & Testkäufe

Mehr als 20 Jahre war er im Bereich Mystery Shopping/Testkauf unterwegs.
Die tiefen Einblicke in unterschiedliche Verkaufsbereiche und sehr verschiedene Branchen gaben ihm viel Know-how, um sich in seinem Bereich wertvolles Praxiswissen anzueignen.

Seine Arbeit im Mystery Shopping gab ihm einzigartige Einblicke in Kundenverhalten, Servicequalität und Verkaufsstrategien – aus Sicht des Kunden und des Verkäufers.
Dieses Wissen nutzt er heute, um Fehlerquellen im Verkauf aufzudecken und einfach umsetzbare Lösungen zu bieten.



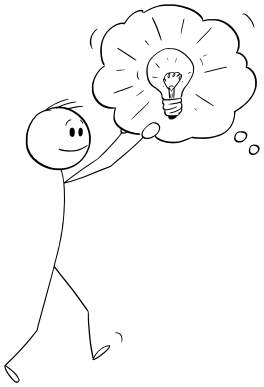




Beim Zuhören
geht es nicht um den Zuhörer,
sondern um den Erzähler.

Silvio Pfundt

Beratung und Verkauf







In den Jahren seiner beruflichen Tätigkeiten (angestellt und selbständig) ist er in über 10000 Beratungen auch mit sehr vielen Firmen in Kontakt gekommen, um mit Ihnen und für Sie zu arbeiten: z.B. Zürich Versicherungen, Euro Schulen, Arbeiter-Samariter-Bund oder verschiedene Clubhotels.

Auf den folgendes Seiten sind die Firmen aufgelistet. Vielen von Ihnen konnte er helfen, besser in Kundenkontakt und Verkauf zu werden.
(Aus Datenschutzgründen habe ich keine Adressen hinzugefügt.)

ZURICH®

Euro Schulen

ASB Arbeiter-Samariter-Bund


Allianz
ALLOHEIM
SENIOREN-RESIDENZEN
amplifon
Die Hörexperten
Apollo
arcona
ATU
Die Nr.1 Meisterwerkstatt
auric
HÖRGERÄTE
Maßstäbe / neu definiert
BB Bank
Berliner Sparkasse
besamex
Ihre Apotheke bringt's
bilgro
getränke
BMW
CINEPLEX
COMMERZBANK
DÄNISCHES BETTENLAGER
Qualität sehr preiswert
DHL
DKB
Grund GmbH
dpd
DR. KLEIN
Die Partner für Ihre Finanzen.
DREWAG
EASY FITNESS club


ERGO

EUROMASTER
Reifen. Werkstatt. Service.

fielmann

FLIESEN-ZENTRUM

Ford

FRISTO
GETRÄNKEMARKT

GEERS
GUTES HÖREN

GLS.

HANNOVERSCHE
EINFACH. BESSER. DIREKT.

Hermes

Höffner

HOME
MARKET

HONDA

HypoVereinsbank
Member of UniCredit

IKK

interhyp

JAGUAR

K&S
SENIORENRESIDENZ
RADEBEUL

KUMON

LAGER
BOX
GIB
DEN
DINGEN
EIN
ZUHAUSE

LAND
ROVER

LBS

Le
Buffet
KARSTADT

LEXUS


MEDA
Gute Küchen




Mittelbrandenburgische
Sparkasse


mobilcom
debitel


NETTO


NISSAN


NORDSEE


NORMA


OBI


Ostsächsische
Sparkasse Dresden


OUTFITTERY


MANAGEMENT


PLANETHYP
BAUFINANZIERUNG


Pneuhage
Reifendienste


point S
Reifen, Räder, Auto-Service.


PORSCHE


Postbank
IMMOBILIEN


Postbank




pro aurum


QUICK
REIFENDISCOUNT


Radeberger
PILSNER


REISELAND


RENAULT


SANITÄR-HEINZE


Santander


SB-MÖBEL
BOSS


Schülerhilfe!
Das Original. Seit 1974.


SCONTO
MÖBEL-SOFORT


SKODA


Sparkasse
Chemnitz


Sparkasse
Leipzig


Sparkasse
Meißen


STEIGENBERGER
HOTELS & RESORTS


Studienkreis
Die Nachhilfe


TARGOBANK


tedox


ihr Teppichfreund


TTM


TUI ReiseCenter


TUI TRAVELStar


UCI


ups


VHV
VERSICHERUNGEN


W&T


winner-computer
.de




ZOO
& Co.

Weitere Speaker & Persönlichkeiten

T. Harv Eker, Ron Salvador und Ash Shalabi (Schüler von Robert Kiyosaki), Dirk Kreuter, Marc Galal, Hermann Scherer, Jörg Löhr und weitere Speaker und Unternehmer…

Die Begegnungen und der Austausch mit erfolgreichen Unternehmern, Speakern und Moderatoren sind für ihn mehr als Networking – sie inspirieren ihn, immer wieder neue Perspektiven in seine eigenen Vorträge einzubauen.



T. Harv Eker, Berlin 2011



Hermann Scherer, New York 08/2025



Dirk Kreuter, Bonn 09/2024



„Das Leben ist der
beste Trainer
–
wenn du bereit bist,
hinzuschauen.“

Silvio Pfundt

Kompetenzen & Methoden

Fertigkeiten & Fähigkeiten

Mit weit mehr als 20 Jahren Verkaufserfahrung konnte er seine erworbenen Fähigkeiten und Fertigkeiten ausbauen, vertiefen und verkaufspsychologisch erweitern.

Silvio Pfundt vereint praktische Erfahrung, psychologisches Wissen und didaktisches Können – eine seltene Kombination, die ihn als Speaker und Coach auszeichnet.
Seine wichtigsten Kernkompetenzen:

- Verkaufspsychologie & Kundenverhalten – über 20 Jahre Erfahrung in Verkauf, Beratung und Bewertung
- Kommunikation & Körpersprache – geschult durch Workshops und Bühnenauftritte, u. a. beim Founder Summit und beim Speaker Slam
- Moderation & Coaching – zertifizierter Elternmitwirkungsmoderator, Ausbilderbefähigung, Training von Auszubildenden & Quereinsteigern
- Mentale Techniken – Selbstvertrauen, Fokus und Motivation, u. a. durch Hypnosen & Mentaltrainings
- Handwerksnähe & Bodenständigkeit – fundierte Ausbildung in Holztechnik und tiefe Branchenkenntnisse
- Didaktik & Praxisnähe – komplexe Inhalte verständlich und sofort anwendbar vermitteln

Praxisnah & menschlich – Verkaufspsychologie in der Anwendung

Verkaufen bedeutet für Silvio Pfundt nicht, Produkte zu „drücken“, sondern den Kunden zu verstehen.
Seine langjährige Erfahrung zeigt, dass Menschen kaufen, wenn sie sich verstanden und ernst genommen fühlen.

Mentale Trainings (Selbstvertrauen, Fokus, Hypnosen)

Silvio Pfundt vermittelt praxisnahe mentale Techniken, die sich leicht in den Alltag integrieren lassen.
Besonderer Schwerpunkt: Übungen zum Aufbau von Selbstvertrauen, zur Steigerung des Fokus und einfache Hypnose- und Visualisierungstechniken.
Besonders hervorzuheben ist sein 30-Tage-Visualisierungsprogramm, das in Coachings und Vorträgen Anwendung findet.
Hier verbindet er Selbstvertrauensübungen mit einfachen, alltagstauglichen Visualisierungstechniken.

„Verkaufen ist Psychologie

–

wer Menschen versteht,
verkauft nicht nur,
sondern baut
Beziehungen auf.“

Silvio Pfundt

Speaking und Auftritte

Öffentliche Auftritte waren schon immer was für ihn...
Erste Auftritte in Film und Fernsehen

Teilnehmer an Verbraucherumfrage
WubTV 25 Jahre Mauerfall Jahr: 2014

Komparse als Stagehands
Tatort Dresden "Schlag auf Schlag" Jahr: 2015 (Dreh)

Komparse als Fußgänger + Leiche (Foto)
Tatort Dresden, "König der Gosse" Jahr: 2016

Komparse als Fußgänger
“Schubert in Love” Jahr: 2016 (Dreh)

Komparse als privater Ermittler im Büro
Tatort Dresden, "Das Nest" Jahr: 2018 (Dreh)

Komparse als Fahradkäufer
Stubbe - Von Fall zu Fall “Ausgeliefert” Jahr 2022



Ausschnittfoto Stubbe - Von Fall zu Fall “Ausgeliefert” 2022



In der Maske zum Tatort “König der Gosse”.

Das geht dann nicht mal eben einfach so. Insgesamt war er gut eine Stunde in der Maske. Erst haben ihn zwei Maskenbildnerinnen ca. 30 Minuten gleichzeitig geschminkt und dann hat eine Maskenbildnerin den Hals “präpariert”.





... so sieht es dann im Film aus (Ausschnitte).



... als Passant.

Eine fundierte Ausbildung mit vielen Überraschungen



Foto by Justin Bockey

Erster Speaker Slam in Radebeul bei Dresden
-
Wahldresdner erhält Speaker Slam Award in Radebeul

Nach New York, Wien, Frankfurt, Hamburg, Stuttgart, Wiesbaden und München fand der internationale Speaker Slam am 30.01.2025 in Radebeul, bei Dresden, zum ersten Mal statt.



Foto by Justin Bockey

Veranstalter Hermann Scherer holte nach einem, am 28.01.2025 stattgefundenen, Vorausscheid über 200 Redner auf die Bühne. Aus über 20 Ländern kamen sie nach Radebeul, um ihr Können unter Beweis zu stellen - **Weltrekord**.
Die Übergabe der Auszeichnung nahm Hermann Scherer (links) persönlich vor.

Ein Speaker Slam ist ein Rednerwettstreit. Es geht darum, innerhalb von 4 Minuten kurz, knackig und informativ zu überzeugen. Dabei ist ein kunstvolles Spiel mit Worten ein Muss um zu den Besten zu gehören. Einen Vortrag auf 4 Minuten zu kürzen und alles zu sagen, was wichtig ist, und sich dann noch mit seinem Publikum zu verbinden, das ist wohl die Königsklasse im professionellen Speaking. Nerven wie Drahtseile brauchen die Teilnehmer auf jeden Fall, denn nach genau vier Minuten wird das Mikrofon ausgeschaltet.
Für Radebeul waren Wartezeiten bis zu sechs Monaten, um sich für die Teilnahme am Finalausscheid zu qualifizieren, keine Seltenheit.

In der heutigen Zeit ist Fokussierung auf sich und seine Ziele bei der hohen Dichte von Aufgaben und Personen mit ausgeprägtem Spezialwissen immer wichtiger – so eine kurze Zusammenfassung von Silvio Pfundt, der in der Schule schon an Erzählerwettstreiten teilgenommen hat.
Er ist einer der Speaker Slam Preisträger und nennt sich „Der Mann, der dem Focus seinen Vornamen gab“. In seinen Vorträgen geht es mit vielen Beispielen aus unterschiedlichen Bereichen um das Vorankommen durch Bündelung der Aufmerksamkeit – neudeutsch Focus.

Als Wahldresdner, er lebt jetzt seit über 30 Jahren in unserer schönen Stadt, hat er sich der Zielfindung und Zielsetzung verschrieben.
In über 10.000 Gesprächen und Beratungen half er seinen Kunden, Ihre Träume/Ziele neu zu entdecken. Daraus erarbeitete er mit Ihnen Ihre neuen Ziele, neue Wege und half sie zu erfüllen.
Jetzt gibt er sein Wissen in Vorträgen weiter. Dabei geht er gern darauf ein, wie im heutigen, schnelllebigen Alltag viele Dinge oberflächlich und zu schnell gehandhabt werden. Multitasking ist da nicht förderlich, sondern lenkt vom Erreichen des jeweiligen Zieles gehörig ab. Selbst beim Wäsche aufhängen ist Konzentration und Aufmerksamkeit hilfreich, um viel schneller fertig zu werden.
Wer sich auf die Aufgabe konzentriert, seinen Focus auf das Ergebnis lenkt, erreicht mehr in allen Lebensbereichen, ist weniger gestresst und hat ein glücklicheres und zufriedeneres Leben.



Foto by Justin Bockey

Vom Handwerker zum Berater und Coach - jetzt zum Speaker.
Nach seiner Tischlerlehre merkte Silvio Pfundt schnell, dass er viel lieber mit Menschen arbeitet. So wechselte er nach der Wende in den Verkauf und die Beratung. Mit einer Qualifizierung zum Vertriebs- und Marketingspezialisten legte er den Grundstein, schloss die Ausbildung zum Einzelhandelskaufmann und die Ausbildereignungsprüfung erfolgreich ab.
Eine Ausbildung im Bereich Moderation beim Sächsischen Ministerium für Kultus ließ ihn den Schritt auf die Bühne gehen.
Zum Founder Summit, der größten Startup-Veranstaltung in Deutschland, Ende April in Wiesbaden stand er als Redner auf der Bühne. Dort gab er sein Wissen, dass er in weit über 20 Jahren Beratung gesammelt hat, weitergeben.
Zum internationalen Speaker Slam in New York am 25.08.2025 stand er als Finalteilnehmer fest.

Ein positiver Nebeneffekt der Veranstaltung in Radebeul war die Buchung für einen Vortrag in New York.

Founder Summit 2025 in Wiesbaden

Lena Gerke (Model), Ralf Dümmel (Höhle der Löwen), Klaas Heufer-Umlauf (Moderator), Jochen Schweizer (Höhle der Löwen), Wolfgang Grupp (Unternehmer), Hermann Scherer (Sichtbarkeitsexperte), Detlef D! Soost (Fitness-Experte) und weitere Speaker geben ihr Wissen auf dem Founder Summit weiter.

Und auch er steht da auf der Bühne und präsentiert sich und sein Wissen.









Fotos by STAR Media, Julian Fuchs

Germanys Next Speaker Star



Ein weiterer Meilenstein ist seine Teilnahme 2025 bei Germanys Next Speaker Star.
In´s Leben gerufen von Katja Kaden, unterstützt durch Hermann Scherer, mit seinem unschätzbaren Wissen im Bereich Speaking.



Speaker Slam New York am 25.08.2025

Durch seine erfolgreiche Teilnahme am Speaker Slam in Radebeul, am 30.01.2025, erhielt er gleich eine Einladung, auch in New York am Speaker Slam teilzunehmen. Dieses Mal konnte er sich dadurch sogar eine Qualifikation ersparen und gleich auf die Bühne. Eine Erhöhung des Schwierigkeitsgrades von 4 Minuten auf 2 Minuten war zwar eine Herausforderung, aber nicht unmöglich. Im Gegenteil - auch mit nur 2 Minuten Redezeit brachte er seinen Kerngedanken auf den Punkt und begeisterte sein Publikum.







Fotos by Justin Bockey

3 Tage Workshop im Lee Strasberg

27.08.2025 - 29.08.2025



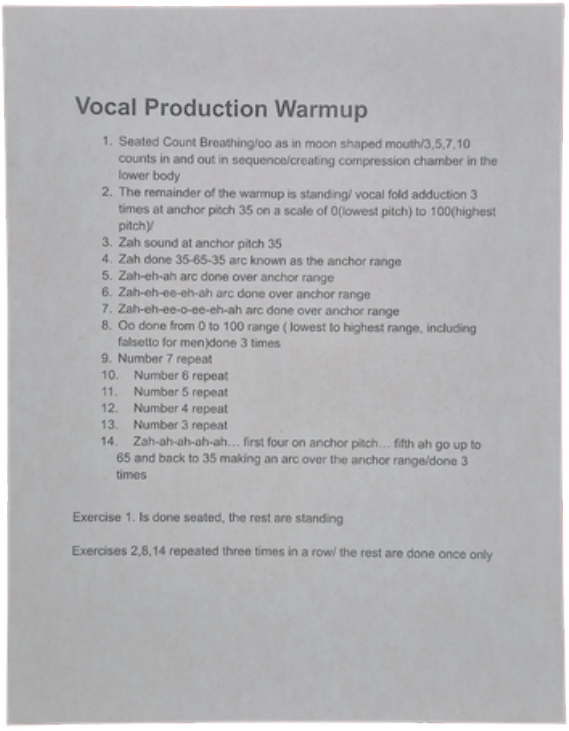
Hier, im “Lee Strasberg Theatre & Film Institute” durften schon viele großartige Schauspieler und Oscargewinner ihr Können verfeinern und perfektionieren.

Und dann hatte er die Möglichkeit einen kleinen Einblick in diese Welt zu bekommen - in einem 3-tägigen Workshop.

“Vielleicht sitze ich auf dem Stuhl, auf dem schon u.a. **Marlon Brando, James Dean, Al Pacino, Dustin Hoffman, Paul Newman, Marilyn Monroe, Robert De Niro, Anne Bancroft, Jane Fonda, Rod Steiger, Harvey Keitel, Dennis Hopper, Marcheline Bertrand, Julia Roberts, Scarlett Johansson, Angelina Jolie, Christoph Waltz, Adam Sandler, James Spader, Uma Thurman, Julianne Moore, Nico, Lady Gaga** und Andere gesessen haben”, sagte er einmal.

“Es war ein sehr erhebendes Gefühl dort zu sein. Allein der erste Eintritt in eine vergangene und spannende Zeit, mit Geschichte und vielen Geschichten. So fremd es mir dort alles war, trotzdem fühlte ich mich dort zu Hause.
Die Aufnahme als Ihre (Kurzzeit-)Studenten durch die Präsidentin Frau Victoria Krane war sehr warm und herzlich - das Normalste der Welt - wir gehörten einfach ab da dazu.”

Für die 3 Tage bekam er durch verschiedene Dozenten einen winzigen Einblick in die Arbeit, die angehende Schauspieler täglich machen... immer und immer wieder die gleichen Dinge erlernen, erfahren, üben und perfektionieren.



Vocal Production Warmup

1. Seated Count Breathing/oo as in moon shaped mouth/3,5,7,10 counts in and out in sequence/creating compression chamber in the lower body
2. The remainder of the warmup is standing/ vocal fold adduction 3 times at anchor pitch 35 on a scale of 0(lowest pitch) to 100(highest pitch)/
3. Zah sound at anchor pitch 35
4. Zah done 35-65-35 arc known as the anchor range
5. Zah-eh-ah arc done over anchor range
6. Zah-eh-ee-eh-ah arc done over anchor range
7. Zah-eh-ee-o-ee-eh-ah arc done over anchor range
8. Oo done from 0 to 100 range (lowest to highest range, including falsetto for men)done 3 times
9. Number 7 repeat
10. Number 6 repeat
11. Number 5 repeat
12. Number 4 repeat
13. Number 3 repeat
14. Zah-ah-ah-ah-ah... first four on anchor pitch... fifth ah go up to 65 and back to 35 making an arc over the anchor range/done 3 times

Exercise 1. Is done seated, the rest are standing

Exercises 2,8,14 repeated three times in a row/ the rest are done once only

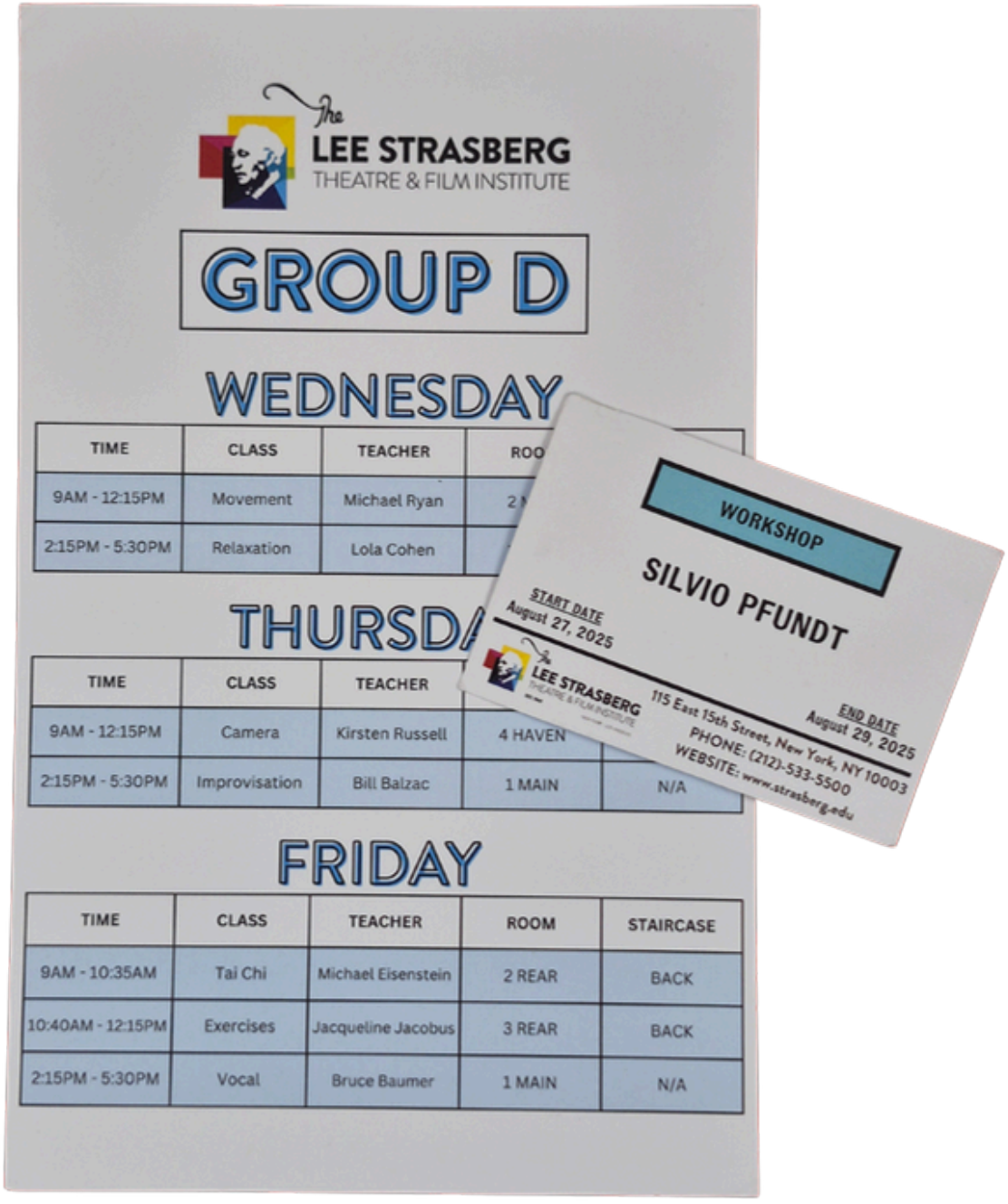
Stimmtraining mit einem Opernsänger

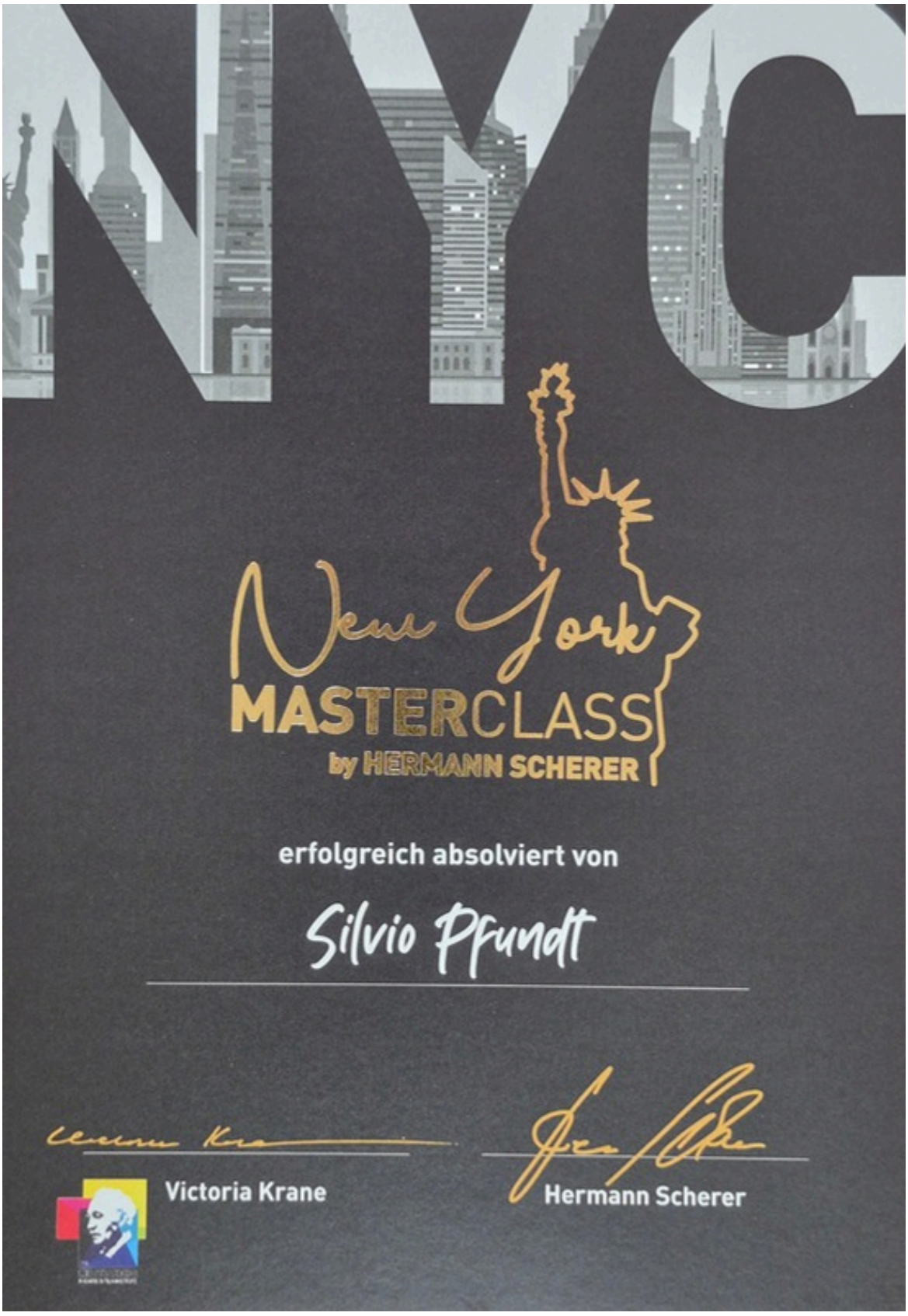




Nostalgie pur.
Überall finden sich Geschichte
und
Geschichten in Lee Strasberg

Mein Stundenplan in Lee Strasberg




NYC
New York
MASTERCLASS
by HERMANN SCHERER
erfolgreich absolviert von
Silvio Pfundt
Victoria Krane
Hermann Scherer

Expertenkongress Frankfurt/Main am 28.11.2025

Nach seinem erfolgreichen Auftritt in New York führte ihn sein Weg auf eine weitere bedeutende Bühne nach Frankfurt. Beim Expertenkongress im Rahmen des Platin-Programms stand er erneut vor Publikum und brachte seine langjährige Erfahrung aus über 20 Jahren Verkauf, Beratung und dem Umgang mit Menschen ein. Dabei ging es ihm vor allem darum, eigene Erkenntnisse aus der Praxis weiterzugeben und sein Publikum mit seinen Gedanken zum Nachdenken anzuregen. Mit jedem Auftritt entwickelte er nicht nur seine Fähigkeiten als Speaker weiter, sondern sammelte auch wertvolle Erfahrungen auf seinem Weg zu neuen Herausforderungen. Der Expertenkongress in Frankfurt wurde damit zu einem weiteren persönlichen Meilenstein, der schließlich in der Platin-Auszeichnung seinen Abschluss fand.







Fotos by Christina Poersch

Die Reise geht weiter

ausgezeichnet als EXPERTE by HERMANN SCHERER



Foto by Justin Bockey

Internationale Bühnenerfolge 2025

Mit seinen Auftritten in New York und Frankfurt im Jahr 2025 erreichte er weitere bedeutende Meilensteine seiner Karriere als Speaker. Die Platin-Auszeichnung würdigt diesen besonderen Weg und steht zugleich für den Mut, neue Herausforderungen anzunehmen und über sich hinauszuwachsen. Was mit ersten Bühnenauftritten begann, entwickelte sich zu einer Reise voller neuer Erfahrungen, internationaler Begegnungen und persönlicher Erfolge. Die Auszeichnung ist damit nicht nur eine Anerkennung des Erreichten, sondern auch ein Ansporn, diesen Weg konsequent weiterzugehen.



Foto by Justin Bockey

Expertenkongress Kapstadt am 24.10.2026

Am 24.10.2026 stand er beim Expertenkongress in Kapstadt erneut auf einer internationalen Bühne. Vier Minuten Redezeit, ein spannendes Thema und eine Botschaft, die den Menschen in den Mittelpunkt stellt. In seiner Rede über Verkauf und zwischenmenschliche Beziehungen zeigte er anhand seiner langjährigen Erfahrung im Verkauf und in der Beratung, wie entscheidend der menschliche Umgang für erfolgreiche Gespräche und nachhaltige Beziehungen ist. Auch auf dieser Bühne gelang es ihm, seine Kerngedanken in kürzester Zeit auf den Punkt zu bringen und seinem Publikum wertvolle Denkanstöße mitzugeben.



Fotos by Justin Bockey

Black Diamond

Mit dem Expertenkongress am 24.10.2026 in Kapstadt folgte ein weiterer Höhepunkt seiner internationalen Bühnenkarriere. Die Black Diamond-Auszeichnung markiert einen besonderen Meilenstein auf diesem Weg. Nach seinen bisherigen Erfolgen in Deutschland und den USA führte ihn seine Reise nun nach Südafrika. Drei Kontinente, unterschiedliche Bühnen und immer wieder die Herausforderung, Menschen mit seinen Gedanken und Erfahrungen zu erreichen. Diese Auszeichnung steht für seine kontinuierliche Entwicklung, seine Leidenschaft für das Sprechen und den Anspruch, auch künftig neue Maßstäbe zu setzen.



Foto by Justin Bockey

Weitere Auszeichnungen

Was haben die Oscars und der Guide Michelin gemeinsam? Beides sind Symbole für großartige Menschen mit exzellenten Leistungen, denen ein Siegel verliehen wird, genauso wie die Top 111 Auszeichnung des Expertenportals. Deshalb findet im renommierten Taschenbergpalais in Dresden die Verleihung der Top 111Auszeichnung in festlichem Rahmen statt.
Am 07.11.2025 bekam er die Auszeichnung “Upcoming Personal Brand” vom Expertenportal verliehen.



Josua Laufer, Inhaber des Expertenportal nahm persönlich die Ehrung vor.

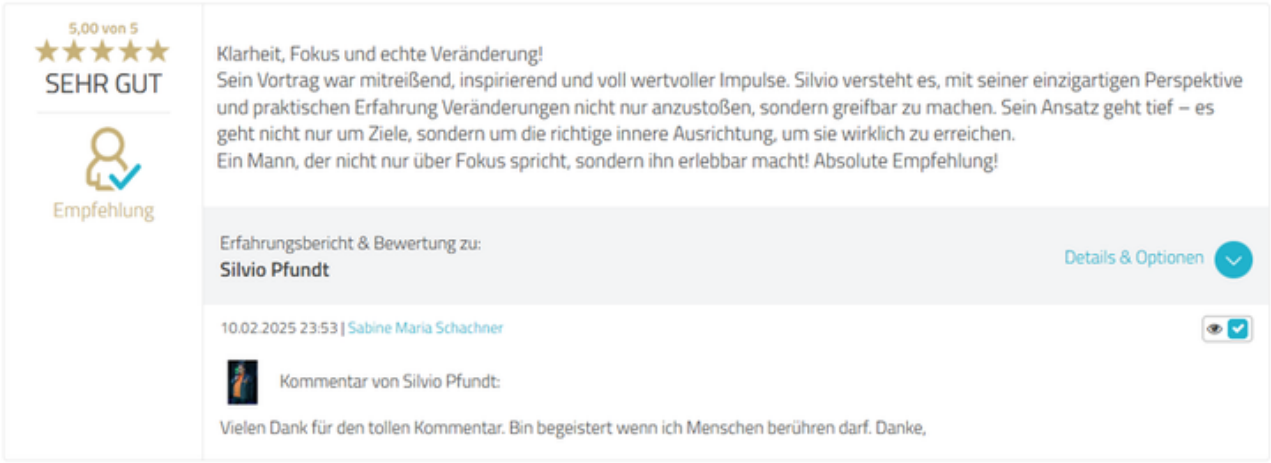


Ein toller Abend im Taschenbergpalais Dresden. In würdigen Rahmen fand die Zeremonie statt und bleibt Allen in wundervoller Erinnerung.

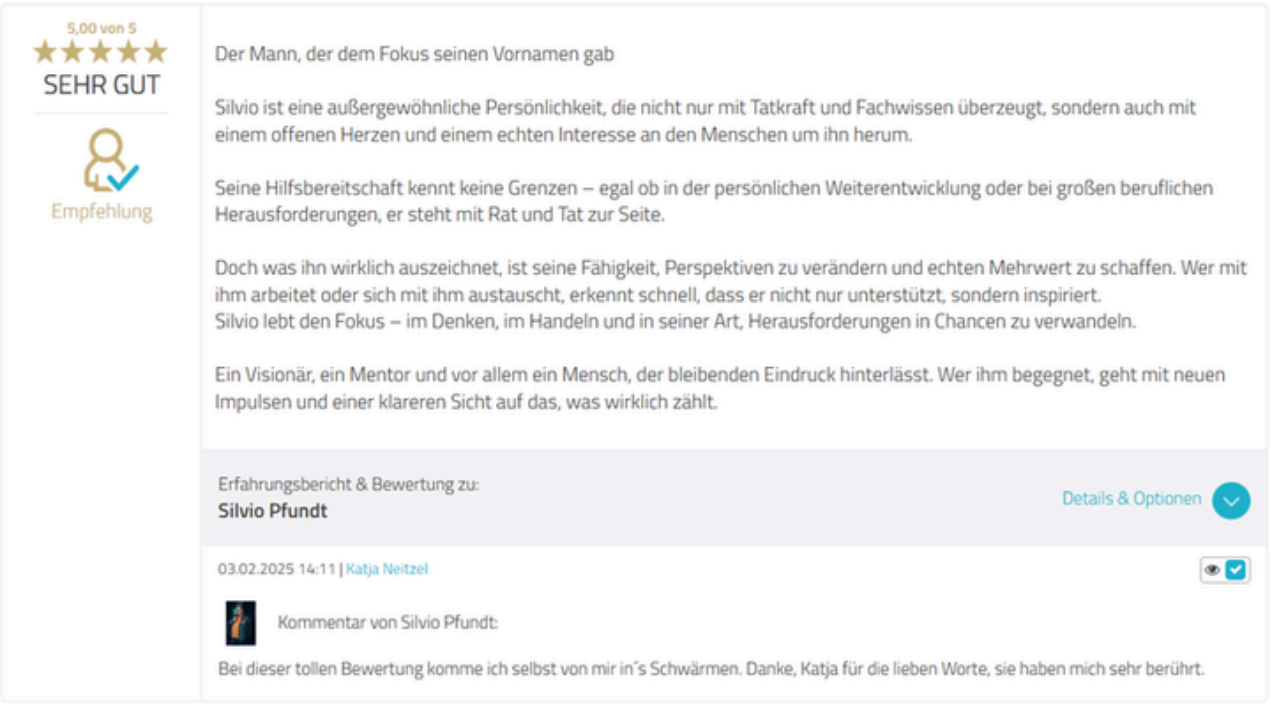


Referenzen

Stimmen und O-Töne







5,00 von 5

SEHR GUT

Empfehlung

Wirklich gut!
Silvio verbindet Vergangenes und Erreichtes auf inspirierende Weise und gibt klare Impulse für zukünftige Ziele. Ich konnte viel aus seinem Vortrag mitnehmen und kann ihn als kompetenten und persönlichen Berater absolut empfehlen. Seine Leidenschaft und sein Engagement sind sofort spürbar, das hat mir besonders gut an ihm gefallen.

Erfahrungsbericht & Bewertung zu:
Silvio Pfundt

Details & Optionen

03.08.2025 16:49 | Anonym

Bewertung veröffentlichen:

Kommentar von Silvio Pfundt:

Recht vielen Dank für die ausführliche Bewertung



Warum Silvio Pfundt auf Ihre Bühne gehört

Silvio Pfundt ist Speaker, Businesscoach und Experte für Verkaufspsychologie & mentales Training.
Er bringt über 20 Jahre Erfahrung aus Verkauf, Beratung und Coaching mit – und liefert Impulse, die Menschen ins Handeln bringen.
Er spricht nicht über Theorien, sondern über echte Praxis, erprobte Strategien und sofort umsetzbare Lösungen.

Straßenwissen & Lebenserfahrung

Straßenwissen – so nennen es viele, wenn sie von seiner Lebenserfahrung sprechen.
Silvio Pfundt hat nicht nur in Büchern gelernt, sondern vor allem durch Beobachtung, Gespräche und echte Praxis.
Diese Erfahrung macht seine Vorträge nahbar und glaubwürdig.

Humor & Menschlichkeit in Vorträgen

Er sagt selbst, dass Humor und kleine Anekdoten in seinen Vorträgen nicht fehlen dürfen.
Menschen lernen besser, wenn sie lachen und sich verstanden fühlen.
Seine humorvolle, aber respektvolle Art macht selbst ernste Themen leichter zugänglich.

Buchen Sie Silvio Pfundt

Was Sie gewinnen:

- Mehr **Wirkung** - Ihre Teilnehmer erhalten Strategien, die sofort Ergebnisse bringen.
- Mehr **Motivation** - Mitreißend, humorvoll und trotzdem tiefgründig – so bleibt jede Botschaft hängen.
- Mehr **Substanz** - Alles basiert auf 10.000+ Beratungen, Mystery-Shopping-Analysen und realen Erfolgsgeschichten.
- Mehr **Nachhaltigkeit** - Seine Vorträge verändern Perspektiven und motivieren zu dauerhaftem Handeln.

Warum jetzt?

- Nur **wenige Termine** verfügbar: Silvio Pfundt ist 2026/2027 bereits für nationale und internationale Speaker-Events angefragt.
- **Ihr Event profitiert sofort**: Jeder Vortrag wird individuell auf Ihre Zielgruppe abgestimmt – maßgeschneiderter Nutzen statt Standard-Show.
- Ihre Chance auf **echten Mehrwert**: Wer heute bucht, sichert sich Top-Content für 2026 und 2027 und stärkt sein Image als innovativer Gastgeber.

Jetzt handeln – sichern Sie sich Ihren Termin!
📩 **E-Mail: info@silviopfundt.com**
📞**Telefon: +49 351 6567395**
🌐**Web: www.silviopfundt.com**

Buchen Sie Silvio Pfundt jetzt für Ihre Veranstaltung – damit Ihr Publikum nicht nur zuhört, sondern auch handelt!

„Vorträge müssen bewegen

–

nicht nur unterhalten.
Wer Menschen zeigt,
wie sie ihre Stärken entfalten,
verändert ihr Denken
und
Handeln nachhaltig.“

Silvio Pfundt

Anhang - Nachweise

Alle Rechte an Bildern und Texten liegen bei Silvio Pfundt.

Fotos bei:
Justin Bockey
Holger Bulk
STAR Media, Julian Fuchs
Christina Poersch

Foto Dirk Kreuter:
https://www.amazon.de/stores/author/B00458E3TC/about

Foto T. Harv Eker:
https://www.harveker.com/free-trainings/

Foto aus Stubbe - Von Fall zu Fall “Ausgeliefert”, ZDF 2022

Fotos aus Tatort Dresden, "König der Gosse", ARD 2016

Internationaler Speaker Slam am 30.01.2025 in Radebeul bei Dresden, Radisson Blu Park Hotet & Confernce Centre Dresden Radebeul
Nizzastrass 5 , 01445 Radebeul

Founder Summit vom 26.04. - 27.04.2025 im RMCC Wiesbaden

Internationaler Speaker Slam NY, Trinity Broadcasting Network of NY Inc, 111 E 15th St, New York, NY 10003

The Lee Strasberg Theatre & Film Institute 115 East 15th Street, New York, NY 10003



Silvio Pfundt
Helgolandstraße 16
01097 Dresden
Fon: +49 351 6567395
Fax: +49 351 6567396
Mail: info@silviopfundt.com
Web: www.silviopfundt.com