

MIT PRÄSENTATIONEN ÜBERZEUGEN

ZIEHEN SIE DIE ZUHÖRER IN IHREN BANN.

ZIELE | Mit einer guten Vorbereitung und wirkungsvollem Einsatz von Methoden und Medien präsentieren Sie souverän und sicher. Sie erzielen Aufmerksamkeit und es gelingt Ihnen, Ihre Zuhörer „zu bewegen“, Informationen zu platzieren und die Zuhörer für Ihre Gedanken und Vorhaben zu gewinnen. Dabei lernen Sie, wie Sie selbst fachliche und trockene Themen lebendig präsentieren. Sie verstärken Ihre Aussagen und bringen diese sprachlich und visuell auf den Punkt. Mit einer guten Struktur und einem erkennbaren roten Faden sorgen Sie für Orientierung und Klarheit. Sie vermarkten sich und die Ergebnisse Ihrer Arbeit – und Sie schaffen einen Mehrwert für sich und andere. Gleichzeitig heben Sie sich von anderen Rednern und Vortragenden ab. Sie überzeugen durch glaubwürdigen, kompetenten und sicheren Auftritt, der mit einer starken und sympathischen Persönlichkeit einhergeht. Mit dem Einsatz von „lebendigen“ Medien und Ihrer Fähigkeit als „Entertainer im Businesskontext“ ziehen Sie die Zuhörer in Ihren Bann und verankern Ihre Kernbotschaft nachhaltig.

ZIELGRUPPE

Fach- und Führungskräfte und alle Mitarbeitenden, die ihre Ideen, Informationen, Inhalte und Ergebnisse wirkungsvoll präsentieren möchten.

BESCHREIBUNG

Sie präsentieren vor Fachgremien, Kunden oder Mitarbeitern? Sie wollen informieren, begeistern oder überzeugen? Um das zu erreichen, spielt neben Fachkompetenz und der verständlichen Vermittlung von Zahlen, Daten und Fakten die Art und Weise der Präsentation eine wesentliche Rolle. Um die Zuhörer für sich und für die Inhalte zu gewinnen, braucht es neben einer guten Struktur, einem „roten Faden“, zielsicherer Argumentation sowie gekonnter Rhetorik auch eine individuelle und interaktive Vortragsweise. Hörbar, vorstellbar und erlebbar.

METHODEN

Trainer-Input, Einzel- und Kleingruppenarbeiten, praxisbezogene Fallbeispiele, Diskussion und Erfahrungsaustausch, Selbstreflexion, Feedbackrunden, Simulationen, Body-Feedback, Erlebnislernen und Videoanalyse. Zusätzlich erhalten die TeilnehmerInnen die Möglichkeit, Themen aus der eigenen Praxis einzubringen.

DAUER

3 Tage

INHALTE

- Vorbereitung, Gliederung, Struktur und Dramaturgie einer Präsentation
- Ziel, Kernbotschaft und Inhalte definieren
- Argumente, die ins Schwarze treffen
- Visualisieren, ohne zu überfrachten
- Medieneinsatz: vielfältig, lebendig und wirkungsvoll
- Arbeitsergebnisse gekonnt „vermarkten“ und wirkungsvoll darstellen
- Kunstgriffe der Rhetorik: von A (Anapher) bis V (Vergleich)
- Zuhörerorientiert präsentieren: Struktur und Flexibilität
- Aussagen unterstreichen mit Bildern, Metaphern und Vergleichen
- Storytelling: Aus Fakten spannende Geschichten und Bilder machen
- Die Kunst der Pause: Stimme bewusst einsetzen
- Emotionalität nutzen: erkennen, einbinden, lenken
- Zuhörer aktivieren und motivieren: Interaktionen bewusst gestalten
- Fragen, Einwände und Störungen: Souverän bleiben, auch „wenn es stürmisch wird“
- Mit Nervosität und Blackouts umgehen: Werden Sie niemals sprachlos
- Der gelungene Ausstieg: Der erste Eindruck prägt – der letzte Eindruck bleibt