

Überzeugend präsentieren

Häufig hat man nur einmal die Chance, sich kompetent bei seiner Zielgruppe zu präsentieren. Gleich einer Visitenkarte wird an der Art der Präsentation deutlich, wie souverän, wie fachlich kompetent und wie kundenorientiert der/die Präsentierende ist.

In der Regel bereitet man sich deshalb bestens vor, kreiert fleißig Unmengen von Datenmaterial, Charts und Folien, auf die man sich beziehen kann. Hierbei macht die Dosis das Gift: Sie selbst fühlen sich sicher, haben aber nicht bemerkt, dass die Zuhörer:innen schon längst innerlich abgeschaltet haben,

- indem sie Fragen stellen, die Sie schon längst beantwortet glaubten,
- indem sie keine Fragen stellen und somit kaum Diskussion aufkommt,
- indem die Energie im Raum niedrig ist und aus Gründen der Höflichkeit bestimmte Redewendungen den Abschluss der Präsentation einläuten.

Themenschwerpunkte sind:

- Präsentationen zielorientiert planen und durchführen,
- Spannungsbogen in der Präsentation entwickeln und halten können,
- Kundenorientiert präsentieren,
- Geschickter Einsatz von Visualisierung und Technik,
- Verbesserung persönlicher Ausstrahlung und Entwicklung des eigenen Präsentationsstils,
- Rhetorik und Körpersprache während der Präsentation,
- Kennenlernen von Überzeugungs- und Argumentationstechniken,
- Lampenfieber nutzen können,
- Zuhörer:innen aktivieren und beteiligen,
- Einwandbehandlung und schwierige Situationen meistern können

Methoden:

- Vorträge, Rollenspiele, Einzel- und Gruppenarbeit, Video-Feedback

Zielgruppe:

- Mitarbeiter:innen, die vor unterschiedlichsten Zielgruppen präsentieren müssen

Besonderheit:

- Alle Teilnehmer:innen bereiten ein Thema von, das für sie und für die anderen relevant oder interessant ist.