



Präsentationen



"Nichts ist einfacher als sich schwierig auszudrücken, und nichts ist schwieriger als sich einfach auszudrücken."

Karl Heinrich Waggerl

Schnappschuss aus dem Seminar

Präsentation ist Leidenschaft

Präsentationen werden immer wichtiger.

Was sind die Gründe? Produkte und Leistungen werden auf einem hohen Niveau immer ähnlicher und damit austauschbarer. Die Unternehmen brauchen für Ihre Entscheidungen immer mehr Informationen. Die Entscheidungsträger wollen Ihren Nutzen erkennen. Sie wollen erkennen, dass diese Lösung / dieses Produkt genau das leistet, was ihnen wichtig ist.

Gute Präsentationen helfen den Zuhörern, die richtigen Entscheidungen zu treffen.

Daher sind die Anforderungen, die an den Präsentierenden gestellt werden, sehr groß. Er muss nicht nur ein Fachmann auf seinem Gebiet, sondern vor allem Fachmann in Sachen Kunden sein.

Er muss die richtigen und überzeugenden Argumente zum passenden Zeitpunkt vortragen – er muss Kompetenz vermitteln.

Bei einer Präsentation steht immer der Mensch im Vordergrund.

Die Medien, die visuellen Hilfsmittel dienen dabei zu seiner Unterstützung. Damit ist schon eine der wesentlichen Schwierigkeiten von Präsentationen genannt, nämlich komplexe Zusammenhänge aus dem Blickwinkel der Zuhörer einfach und anschaulich darzustellen - didaktisch zu reduzieren.

Ein weiterer Aspekt von Präsentationstechniken ist die jeweils passende Medienauswahl und deren gekonnter Einsatz. Das bedarf Kommunikationswissen und Übung, Übung, Übung.

Themen des Seminars

Entwicklung von mitreißenden Präsentationen

Gestaltungsgrundsätze

In der Sprache der Zuhörer sprechen

Leistungen in Kunden-Nutzen darstellen

Argumentationskonzepte entwickeln

Grundregeln des Textens

Der Mensch im Mittelpunkt der Präsentation





Ziele des Seminars

Nach dem Seminar sind die Teilnehmer in der Lage:

- Präsentationsziele und Botschaften klar zu formulieren
- Präsentationen strukturiert auf zu bauen
- Technische Produkte und Dienstleistungen in Kunden-Nutzen darstellen
- Argumentationskonzepte zu entwickeln
- Den Nutzen von Investitionsgütern an Fallbeispielen begreifbar zu machen
- Grundregeln des Textens anzuwenden
- Gestaltungsgrundsätze umzusetzen
- Präsentationen überzeugend vorzutragen

Seminarinhalte & Methoden

- Erkennen und gezieltes Nutzen von Denkmustern und Motivationstypen

Sich und andere Menschen in ihren Motiven erkennen und in der Kommunikation gezielt anwenden | Methoden: Theorie, Analysen, Praxisübung

- Kunden-Nutzen-Argumentation

Lernen, die Welt durch die Brille des Kunden zu sehen

Lernen, die Eigenschaften von Produkten in Nutzen darzustellen

Methoden: Konzept, Beispiele, Anwendung > Teilnehmer erarbeiten unter Anleitung die Argumentation Ihrer Produkte, Präsentation und Reflexion

- Gestaltung von Präsentationen

Ziele und Botschaften von Präsentationen

Auswahl geeigneter Medien

Aufbau und Struktur

komplexe Inhalte didaktisch zu reduzieren

Gestaltung (Schwerpunkt PowerPoint- und Folienpräsentationen)

Methoden: Grundlagenvermittlung, Beispiele (positiv und negativ), Anwendung >

Umsetzung der Argumentationen in Präsentationen, Feedback und konkrete

Verbesserungsvorschläge

- Präsentationen überzeugend vortragen

Ich bin der Mittelpunkt meiner Präsentation

Grundlagen der Rhetorik

Authentische Anwendung der Körpersprache

Tipps gegen Lampenfieber | Grundlagenvermittlung,

| Praxisbeispiele | Übungen bei der Präsentation der Arbeitsergebnisse

Teilnehmer für das 2-Tages-Seminar

Ingenieure und Menschen in technischen Berufen, die Projekte oder Arbeitsergebnisse verständlich und überzeugend vortragen wollen (intern + extern)

