

KK 01

Präsentieren und Überzeugen

„Wie verkaufe ich mich und meine Botschaft?“ Wer präsentiert, präsentiert nicht nur sein Thema, sondern immer auch sich selbst. Präsentationen von heute sollten deshalb nicht nur inhaltlich überzeugen, sondern auch unterhaltsam und professionell wirken.

ZIELE

- Sicherer Umgang und Einsatz von unterschiedlichen Präsentationsmedien
- Gelungener Start und sichere Landung bei der Präsentation
- Wahrnehmung und Entscheidungsfindung unterschiedlicher Personengruppen
- Zielgruppenspezifische Präsentationen entwickeln und souverän durchführen
- Aus der Zuhörerperspektive die Präsentation einschätzen und aufbauen, mit dem gewissen Etwas „Anker“ setzen

INHALTE

- Lampenfieber – kein Problem beim richtigen Umgang damit
- Hören, Sehen und Darstellen: Die Gesetze der medialen Kommunikation
- Publikumsanalyse – „Der Wurm muss dem Fisch schmecken“
- Rahmenbedingungen einer professionellen Präsentation
- Mentale Vorbereitung, das innere Drehbuch muss klar sein
- Argumentationstechniken visuell aufbauen und darstellen
- Visualisierungstechniken kennen und nutzen (Produkte/ Pinnwand/Overhead/Video/Flipchart/Laptop-Beamer)
- Humor, Pointen und Highlights wirkungsvoll einbauen
- Präsentations-Übungen im Seminar anhand eigener Präsentationen aus der Praxis