



Seminarprogramm: Präsentationstraining Mit Worten und Taten

- :: Ein Seminarprogramm der flow consulting gmbh.
- :: Dies ist ein Standard-Seminarprogramm, welches wir aus unserer Seminarpraxis heraus entwickelt haben.
- :: Dieses Programm wird vor der Realisierung an die besonderen Anforderungen unserer Kunden angepasst oder falls erforderlich komplett für den jeweiligen Kunden neu konzipiert.
- :: Dieses Seminar wurde entwickelt und bereits mehrfach erfolgreich realisiert von: Kai Fiukowski, Peter Eisele, Matthias Diederichs, Gabriele Möllenkamp (Trainerinnen und Trainer der flow consulting gmbh).
- :: Dieses Seminarprogramm mit Text und Titel unterliegt dem Urheberrecht. Es darf weder reproduziert noch wiederverwendet oder für gewerbliche Zwecke verwendet werden. Dies gilt auch für die Aufnahme dieses Programms in elektronische Datenbanken und Vervielfältigung auf CD-ROM. Die Verbreitung ist nur mit schriftlicher Genehmigung der flow consulting gmbh gestattet.
- :: Copyright: flow consulting gmbh
- :: Celle im Mai 2006



Seminarprogramm: Präsentationstraining

Mit Worten und Taten

In vielen Situationen werden Produkte, Ideen oder Projekte präsentiert. Die Fähigkeit, Zuhörern eine Idee vermitteln zu können, entscheidet häufig über den Erfolg einer Sache. Mit einer großen Multimedia-Show von vorne ist es aber nicht getan. Zuhörer wollen ernst genommen und überzeugt werden. Glaubwürdiges Auftreten, Anschlussfähigkeit an die Gedanken der Zuhörer und Dialogfähigkeit sind zentrale Elemente.

Nutzen

Die Teilnehmer lernen professionelle Präsentationstechniken kennen. Sie überprüfen und optimieren ihre Wirkung in den Dimensionen Auftritt, Optik, Struktur, Darstellung und Argumentation. Der sinnvolle Einsatz von Medien wird deutlich. Die Teilnehmer stimmen ihre Präsentationen auf Verständlichkeit und Verkaufsorientierung ab. Neue dialogische Präsentationsformen werden geübt.

Inhalte

- :: Gesetze der optischen Rhetorik
- :: Der Einsatz von Visualisierungstechniken Beamer, Pinnwand, Flip-Chart usw.
- :: KISS: Keep it short and simple
- :: Struktur und Argumentation in einer Präsentation
- :: Der situative Ansatz: Anlässe, Zielgruppe, Interaktion, Dialog
- :: Persönlichkeit und Präsentation
- :: Umgang mit schwierigen Situationen

Das Besondere 1: Präsentation und Persönlichkeit

Im Mittelpunkt einer erfolgreichen Präsentation stehen Menschen, nicht die Technik. Die Beziehung zu den Zuhörern kann über den Erfolg einer Präsentation entscheiden. In diesem Seminar werden persönlichkeitsangepasste Formen der Präsentation trainiert. Der Stil muss zur Person passen. Das schafft Vertrauen und Glaubwürdigkeit.

Das Besondere 2: Der situative Ansatz

In vielen Präsentations-Seminaren werden allgemeingültige Rezepte vermittelt. Und dann spulen Teilnehmer diese Rezepte ab und wundern sich, wenn sie nicht ankommen. Entscheidend für den Erfolg ist die situative Passung. In dem einen Fall kann es besser sein, Sie präsentieren ganz kurz ohne jede Visualisierung, in dem anderen Fall benötigen Sie vielleicht eine Großbildwand mit Computer-Animation. Bei allen Übungen im Seminar werden die situativen Besonderheiten berücksichtigt. So lernen Teilnehmer selbst einzuschätzen, was einer spezifischen Präsentations-Situation angemessen ist und was nicht.