

Professionell präsentieren

Ein Bild sagt mehr als tausend Worte

Präsentation ist nicht gleich Präsentation. Gerade die Individualisierung der Präsentation, das Anpassen an die Zielgruppe, das Verwenden von bildhafter Sprache und Beispiele aus dem Arbeitsalltag der Zuhörer machen Präsentation lebhafter und interessanter. Die Anpassung beziehen sich daher sowohl auf die Präsentationsfolien und Charts, als auch die Durchführung der Präsentation selbst. Das Salz in der Suppe ist der handlungsauslösende Schluss. Ein „Danke“ für Ihre Aufmerksamkeit ist nett, löst aber keine Handlungen aus.



Seminarziel

Die Teilnehmer

- können vorhandene Präsentationsfolien an den Kunden und die Situation anpassen
- können die Firma überzeugend präsentieren
- können die Vorgehensweise verkaufen / präsentieren
- können technische Konzepte und Produkte präsentieren
- erlangen Sicherheit in der Präsentation vor Gruppen
- trainieren mit gruppenspezifischen Prozessen souverän umzugehen
- können mit Fragen und Einwänden kommunikationsfördernd umgehen
- formulieren einen handlungsauslösenden Schluss der Präsentation
- erkennen ihre eigene Wirkung in Präsentationen und entwickeln Maßnahmen, um diese zu verbessern

Inhalte

- Vorbereitung einer Präsentation (Ziel, Zielgruppe, Medienauswahl)
- Aufbau einer Präsentation (Einleitung, Hauptteil, handlungsauslösender Schluss)
- Umsetzung einer Präsentation mit Folien (Foliengestaltung)
- Überzeugend Präsentieren
- PowerPoint Präsentationen
- Medienmix
- Umgang mit Einwänden, Fragen, Störungen in der Präsentation
- Kurzpräsentation Firma
- Präsentation der Vorgehensweise
- Technisches Details präsentieren
- Technische Lösung (Produkt, Technisches Konzept)
- Rollentraining Präsentationen aus dem Arbeitsalltag der Teilnehmer (Firma, Vorgehensweise, Produkte, Technische Details)

Methoden

- Lehrgespräch
- Gruppenarbeit
- Rollentraining
- Feedback-Runden

Organisation

- Zielgruppe
 - Vertriebsmitarbeiter
 -

Die drei W - Präsentationsziel

Worum geht's bei der Präsentation?

1. WAS?
Was muss ich präsentieren?
Das heißt: Was ist das Thema der Präsentation?
Das ist die Hauptsache.



2. WOZU?
Wozu soll ich präsentieren?
Das heißt: Was ist der Zweck der Präsentation? Wenigstens für mich selber muss ich den Zweck der Präsentation in einem klaren und kurzen Zwecksatz ausdrücken können.
Das ist das Entscheidende.
Denn ich will durch meine Präsentation eine Willensänderung beim Zuhörer erreichen und muss daher wissen, was ich von ihm will.



3. WEM?
Wem muss ich es sagen? Das heißt: vor welchem Publikum/Kunden habe ich zu sprechen? Ich muss versuchen, mir über den/die Zuhörer ein möglichst genaues Bild zu machen (Stellung, Stimmung, ggf. Machtverteilung). Und ich muss mich fragen: „Was erwarten sie von mir?“



Beispielseite aus dem Arbeitsbuch für die
Seminarteilnehmer