

Überzeugend vortragen und präsentieren

Führungskräfte und VertriebsmitarbeiterInnen sind immer wieder in Situationen, in denen sie MitarbeiterInnen, Vorgesetzten oder KundInnen mit einem (kurzen) Vortrag oder einer Präsentation überzeugen wollen oder müssen. Ein schlechter Vortrag bzw. eine langweilige Präsentation verdirbt jedoch selbst einem guten Inhalt die gewünschte positive Wirkung. Hinter eindrucksvollen Vorträgen und Präsentationen verbergen sich oft einfache Techniken. Die Kunst, vor Publikum eine erfolgreiche Rede zu halten bzw. überzeugend zu präsentieren, ist erlernbar. In Vortrags- und Präsentationsübungen eignen sich die TeilnehmerInnen die wesentlichen rhetorischen Werkzeuge zum Halten eines Vortrags vor Gruppen und zur Durchführung einer Präsentation an.

Zielgruppe: Alle Fach- und Führungskräfte, die nicht nur überzeugen, sondern auch die Lust an der Präsentation Ihres Anliegens vor Publikum entdecken wollen

Ziele der Veranstaltung:

- Hilfestellung für die Minimierung/Überwindung von Redehemmungen erhalten
- Anregungen für die Vorbereitung, den Aufbau und die Durchführung von selbst konzipierten Vorträgen und Präsentationen souverän umsetzen können
- Konstruktives Verhalten in kritischen Vortrags- und Präsentationssituationen proben

Inhalte:

Grundlagen eines guten Vortrags

- Techniken zur Minimierung/Überwindung von Redehemmungen
- Bewährte Methoden zur Vorbereitung und Aufbau von Vorträgen und Präsentationen
- Die Durchführung: Körpersprache – Sprechtechniken – Stil und Ausdruck
- Mit Bildersprache die Zuhörer fesseln
- Vorbereitung und Durchführung einer Überzeugungsrede

Vorbereitung und Durchführung einer überzeugenden Präsentation

- Vorbereitung auf Thema, Zielgruppe und Ziel der Präsentation
- Visualisierungsmethoden (Power Point, Flipchart, Beamer, Unterlagen für die Zuhörer)
- Tipps für die Gestaltung von Charts, Folien und Power Point-Präsentationen
- So gelingt Ihre Präsentation – vom gelungenen Einstieg über die Aufrechterhaltung der Aufmerksamkeit bis zum guten Schluss

Souveräner Umgang mit Störungen und Konflikten

- Konfliktmindernde Gesprächs- und Verhaltensformen
- Umgang mit „normalen“ Störungen, Aggressionen und Unterstellungen

Gestaltung einer eigenen Präsentation