



Einfach präsentieren! Worauf es wirklich ankommt.

Offenes Präsentations-Training (1 Tag)

- : Rahmendaten.** Max. 8 Teilnehmer, Start 9.30 Uhr (Begrüßungskaffee) in Frankfurt bei meet'n'work
- : Technik.** Beamer, TV, Flipchart, eine kurze Präsentation der Teilnehmer auf USB/Notebook, Kamera (be:comm)
- : Didaktik/Methodik.** Einzel- und Teamarbeit (mit Videofeedback), kollegiale Beratung, Brainstorming und moderierte Diskussion, Erfahrungsaustausch, Analyse von Charts, Körperübungen gegen Lampenfieber, Stimmübungen
- : Besonderheit.** Jeder Teilnehmer erhält mindestens 2x individuelles Videofeedback und wir optimieren mitgebrachte Präsentationen auf freiwilliger Basis. Auf Fragen der Teilnehmer wird individuell eingegangen.
- : Ziel. Professionalisierung des individuellen Auftritts und Optimierung der Wirkung** durch gezieltes (Video-)Feedback

Überprüfung und Optimierung von:

- Starker Auftritt – verbal und non-verbal
- Expertise sympathisch verkaufen und individuelle Wirkung verbessern
- Erfolgsfaktoren für Ihre Präsentation (Check-up mitgebrachter Präsentationen)
- Sicherheit, Gelassenheit und Standing anstelle von Lampenfieber

: Nutzen. Sicherheit und Standing in Präsentationssituationen, um (kritische) Zielgruppen durch Kompetenz und Überzeugungskraft für sich zu gewinnen.



Einfach präsentieren! Worauf es wirklich ankommt.

Offenes Präsentations-Training (10.00 bis ca. 18.00 Uhr)

Der „zweite“ erste Eindruck ... (Übung mit Videofeedback für alle)

- Videostatement „Selbstdarstellung“: Erste kurze Präsentation von sich selbst

Analyse der Aufzeichnungen und Tipps zu:

- Professioneller Selbsta Ausdruck: Körpersprache, starke Sprache, Authentizität, persönliche Wirkung, Überzeugungskraft
- Die individuelle Parkposition (Hand- und Körperhaltung) für einen sicheren Start
- Stimm- und Atemübungen aus Schauspiel und Theater (Der Korkentrick)

Erfolgsfaktoren für exzellente Präsentationen

- „Read the Client“: Wer ist mein Auditorium und wie gewinne ich Zuhörergruppen für mich?
- Erfolgreich *trotz* PowerPoint: Charts strategisch einsetzen und optimieren
- Nie wieder: „Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit“ – Das letzte Chart strategisch nutzen

Im Team zum Erfolg

- Erfolgsfaktor Team: Rollen, Teamplay und „verabredeter Dialog“ als Sympathiefaktor (**Übung mit Videofeedback für 4 TN**)
- Kernbotschaften deutlich machen und Nutzenargumentation gezielt einsetzen
- Elegante Überleitungen; Zeit und Inhalte gemeinsam managen

Präsenz und Charisma vor kritischen Zielgruppen entfalten

- Lampenfieber & Co. besser handhaben: Reality Check und Methode der inneren Leinwand
- Übungen für mehr Sicherheit, Gelassenheit und Entspannung vor dem großen Auftritt
- Coaching im Team und kollegiale Beratung: Teilnehmer stellen ihre Fragen und bekommen individuelle Tipps

Präsentationscoaching mit Videofeedback (4 Teilnehmer präsentieren eigene Charts)

- Fokus: Optimierung der Charts und des Inhalts (Übersetzung des Nutzen)
- Aufbau, Dramaturgie und Spannungsbogen

Anker in die Zukunft (Nachhaltigkeit durch einen gezielten Fitnessplan)

- Wir füllen den Werkzeugkoffer mit allen Tipps, Tricks und Techniken für den täglichen Gebrauch
- Erstellen des persönlichen Trainingsplans