

# Begeistern durch wirkungsvolles Auftreten, Klinikum der Universität MUC

## Fotoprotokoll

Datum:

Trainerin: Gisela Dengler

lich willkommen zu

Begeistern durch wirkungsvolles Auftreten!

München, 10.-11.12.2019

Viel Freude und Erfolg beim und durch's Präsentieren!

STOP Consulting

### Unser Zeitfahrplan & Unsere Spielregeln &

	Di	Mi
	9 <sup>00</sup> h	9 <sup>00</sup> h
	12 <sup>30</sup> h	13 <sup>30</sup> h
	18 <sup>00</sup> h	
		18 <sup>30</sup> h

- Feedbackregeln
- Persönliches bleibt im Raum
- Handys haben Pause

Unsere Ziele



Positive, kraftvolle Präsenz  
im beruflichen Umfeld

Gewinnende Sprache vor  
Gruppen oder in Einzelgesprächen

Empfängerorientierte, nachvoll-  
ziehbare und überzeugende  
Argumentation

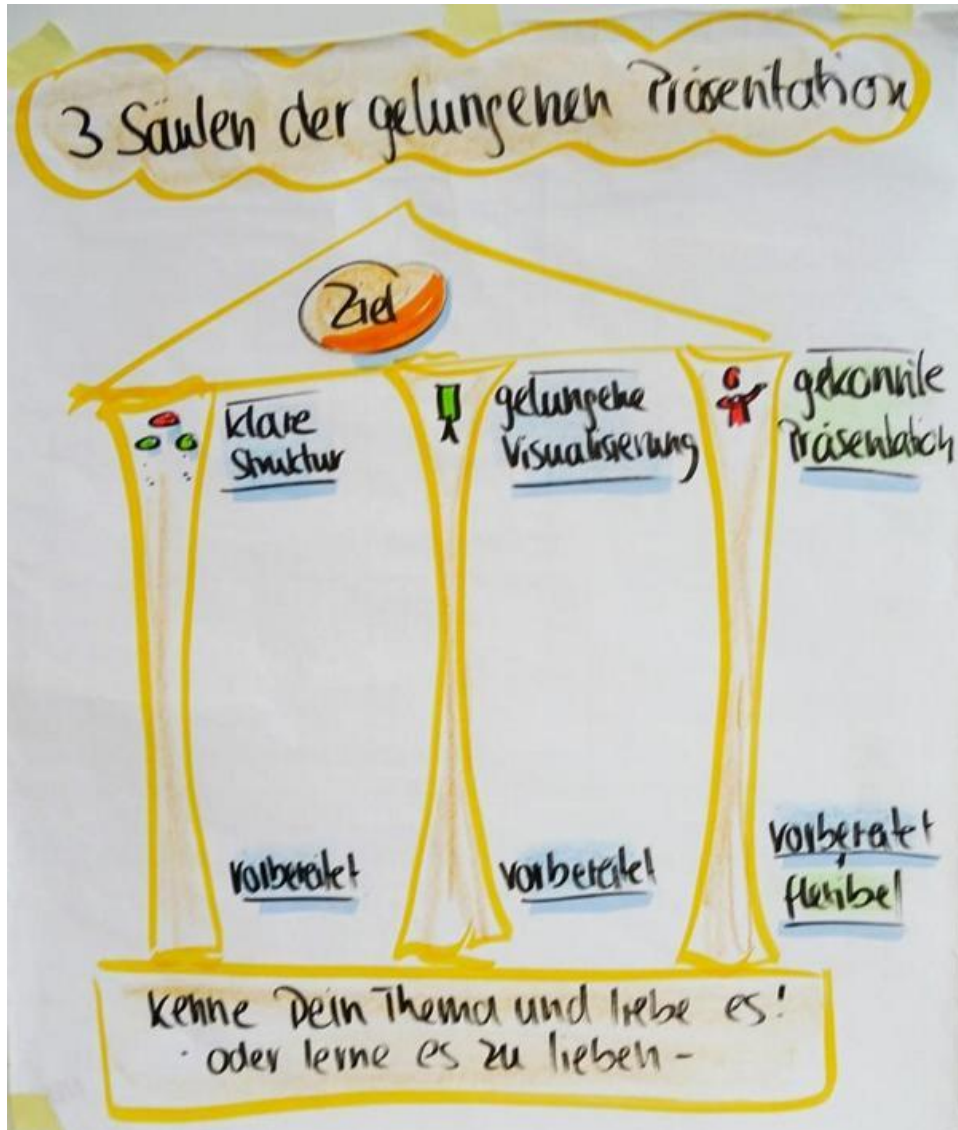


## Meine Herausforderungen in puncto Präsentationen / Auftreten


- Sich Gehör zu verschaffen
- ausreden dürfen
- Inhalte Komprimieren
- Zeitmanagement (für alle!)
- Spannung aufbauen & halten
- Kontaktaufnahme
- das Publikum im Auge behalten
- gemeinsamer Auftritt mit Kollege/in

## Ich wünsche mir hier Unterstützung für...


- Nervosität Abbauen / Verstecken
- Langsamer Reden
- Handhaltung
- Lockeres Auftreten
- sich nicht von Kritikern einschüchtern lassen / Schlagfertigkeit
- freier Reden
- Umgehen mit Zwischenfragen





## Hauptteil der Präsentation: Gliederungsmöglichkeiten




◆ Gestern - Heute - Morgen  zeit




◆ Zielsetzung - Planung - Durchführung -  
Ergebnisse    → 






◆ Vom Einzelnen zum Ganzen -  
oder umgekehrt 



◆ Vom Einfachen zum Schwierigen 

◆ Vom Allgemeinen zum Besonderen  

◆ Problem - Ursache - Lösung   

◆ Pro - Contra - Fazit   


◆ Ist - Situation - Sollanalyse -  
Mittel / Wege     


◆ Von der Frage des Publikums  
zur Antwort  

Wähle Deine Struktur so, dass Deine  
Zuhörer Dir folgen wollen und können!

## Zutaten zu einer guten Story

 ... sie setzt bei den  
Bedürfnissen der  
Empfänger an

 ... sie ist so einfach, dass  
sie ein Eigenleben in der  
Welt des Zuhörers entwickeln  
kann

 ... hat einen klar erkennbaren  
Helden mit dem man sich  
identifizieren kann

# Be a STAR!

◀ Situation

Worum ging es?

◀ Todo

Was war zu tun?

◀ Aktion

Was habe ich getan?

◀ Resultat

Was war das Ergebnis?

## So helfen Charts / Slides bei der Informationsverarbeitung

- aktiverer Titel
- 1 Gedanke / Botschaft
- Text und Bild
- 7-10 max. relevante Punkte
- alle Punkte unterstützen die Botschaft
- Take aways / Fazit am unteren Folienrand

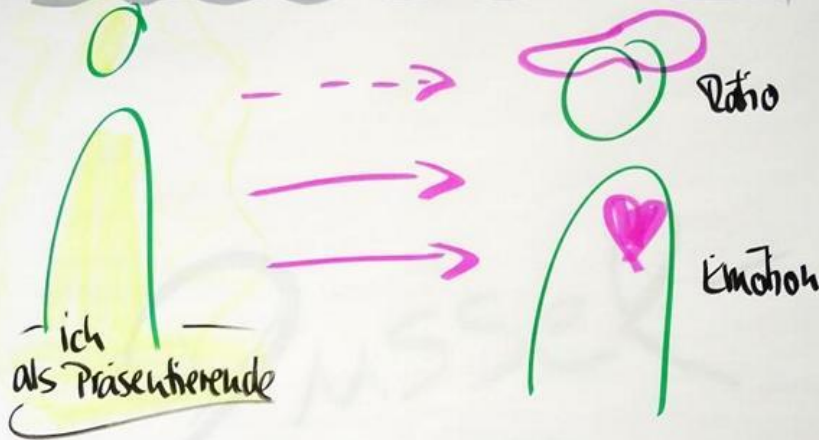


---

→ die Botschaft übersichtlich und prägnant transportieren!



# Was will ich mit einer Präsentation erreichen?



- > den Zuhörer 'abholen'
- > verstehen ermöglichen
- > Networking "mich verkaufen"

# Will ich das wirklich?

So zeige ich, wer ich bin, was ich kann + überzeuge + gelinge ich für gemeinsames Arbeiten

Sprache Verbal (7%)	Stimme para-verbal (38%)	Körpersprache non-verbal (55%)	Sonstiges
<ul style="list-style-type: none"> <li>&gt; verständliche Sprache</li> <li>&gt; Fragen stellen</li> <li>&gt; eine Geschichte erzählen</li> <li>&gt; kurze Sätze</li> <li>&gt; klare Sprache (entw. vielleicht könnte...)</li> <li>&gt; Wesentliches kurz zusammenfassen</li> <li>&gt; bildhafte Sprache</li> <li>&gt; Metapher/bildhaftes Gleichnis</li> <li>&gt; Fachwörter Fremdwörter im Nebensatz erklären</li> <li>&gt; Storytelling</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>&gt; Dialektfärbung</li> <li>&gt; langsamer sprechen</li> <li>&gt; Sprechpausen</li> <li>&gt; ausreichend laut sprechen</li> <li>&gt; bei Unklarheit am Satzende</li> <li>&gt; <u>credibility</u></li> <li>&gt; Variation von Geschwindigkeit/Betonung</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>&gt; Blickkontakt an alle</li> <li>&gt; <u>sicheres Stand</u></li> <li>&gt; Bewegung + Nähe zum Publikum</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>&gt; Dialog mit dem Publikum</li> <li>&gt; Small Talk</li> <li>&gt; sich selbst vertrauen</li> <li>&gt; die Bühne vorbereiten</li> <li>&gt; konstruktives Selbstgespräch</li> <li>&gt; "ich wirke ruhig"</li> <li>&gt; "ich bin vorbereitet, ich freue mich auf die Präsentation!"</li> <li>&gt; Powerpose "ich mache das, atmen 1,2,3..."</li> <li>&gt; Zielvisualisierung</li> </ul>

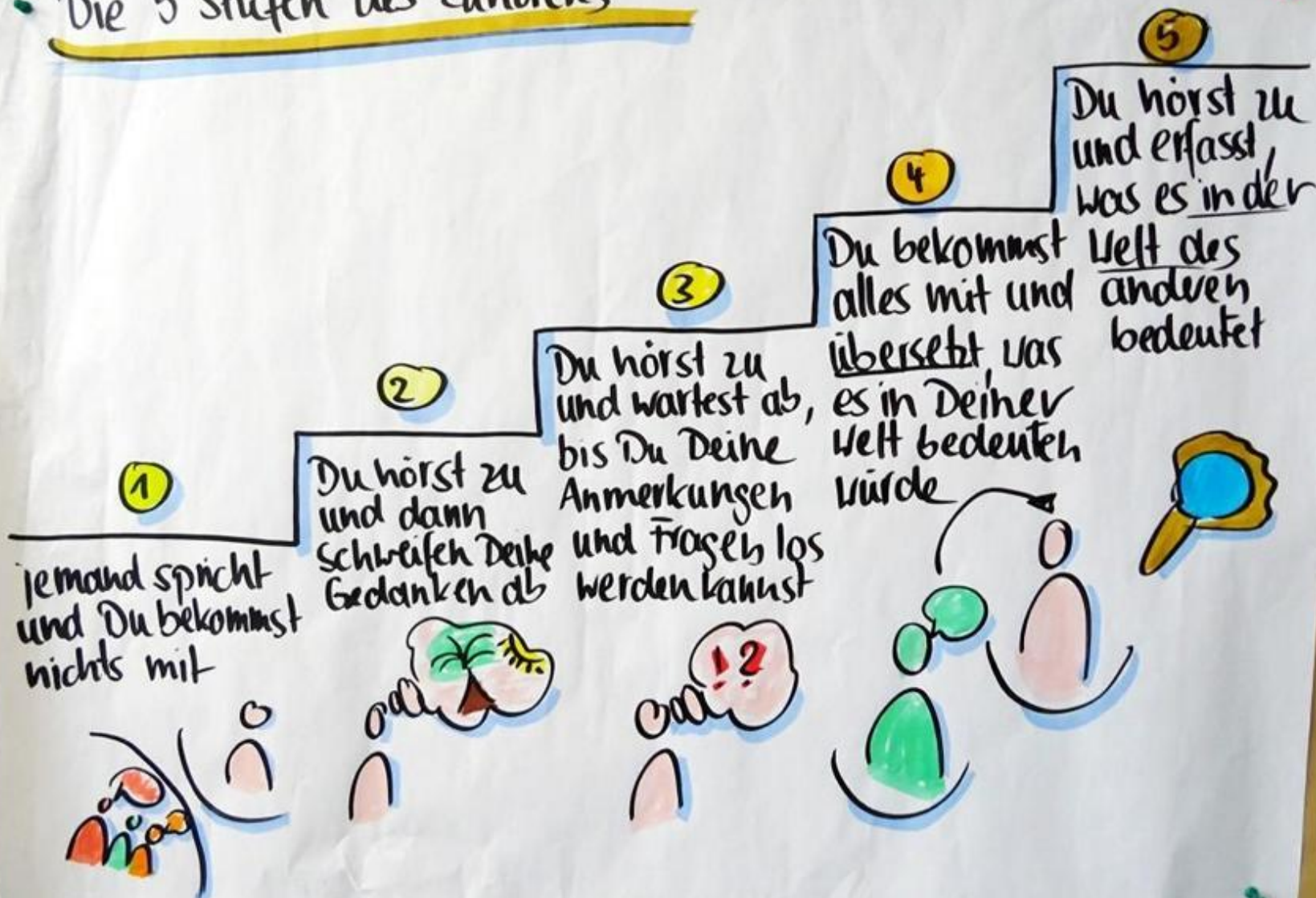
Sichtbarkeit + Ausstrahlung

*Wirkung auf Empfänger*

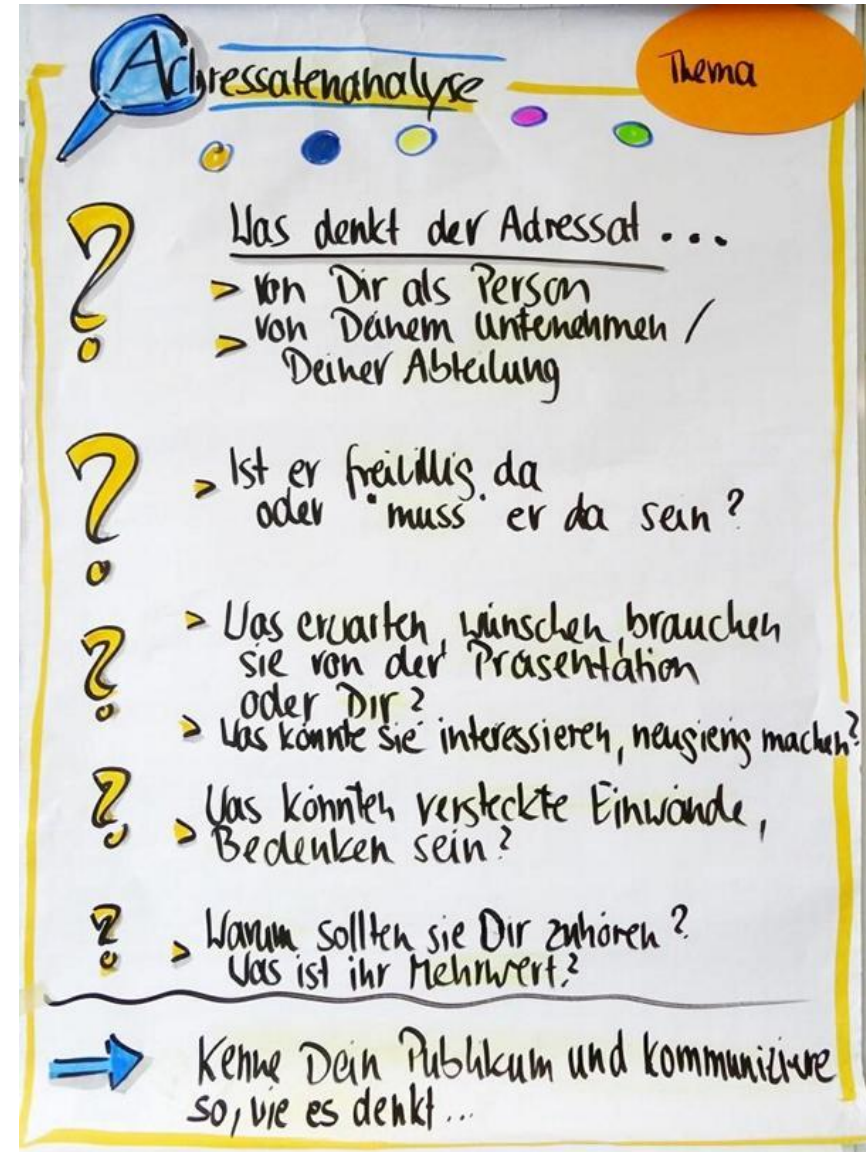
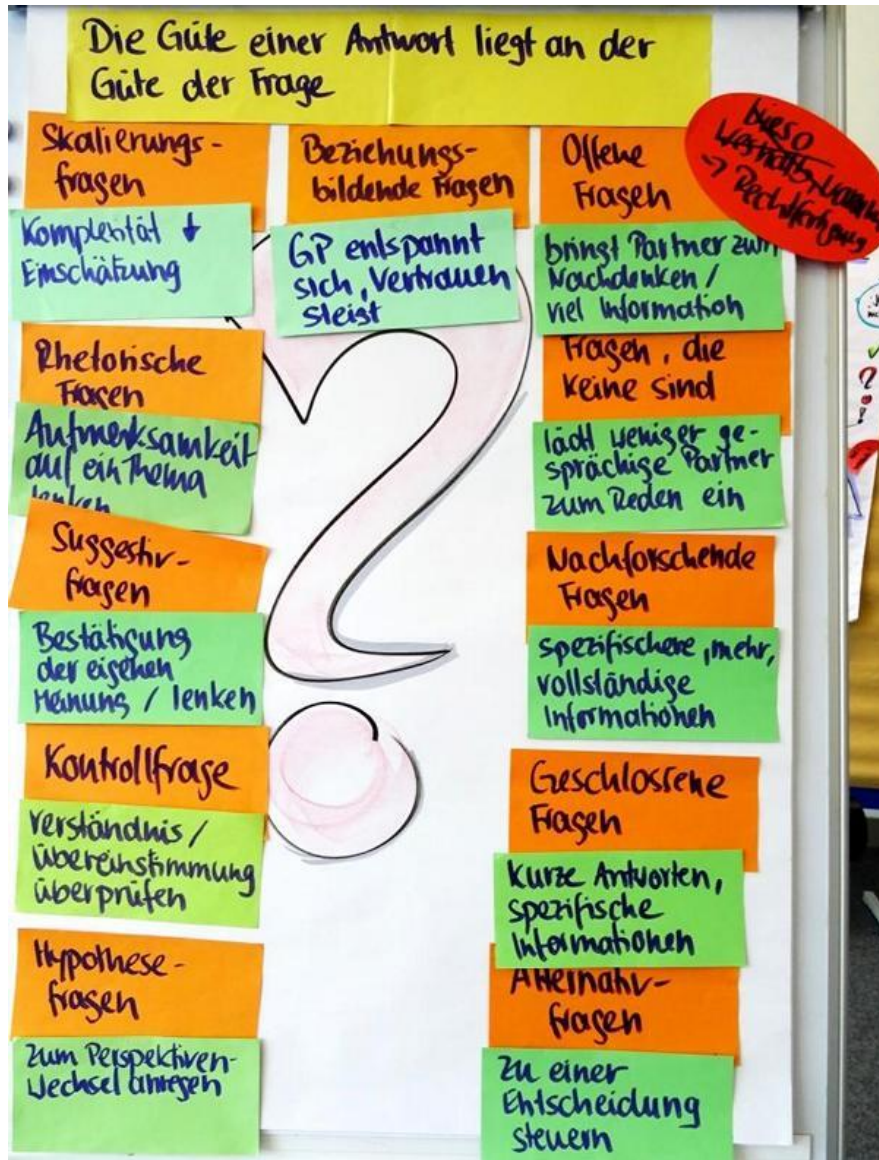
*Ihr habt es in der Hand, wie aufmerksam die Zuhörer dabei sind!*



# Die 5 Stufen des Zuhörens







# Focused Thinking - Pyramid Principle

Start / Begrüssung

Gemeinsame Basis schaffen

Grund für Präsentation

Kernfrage der Zuhörer

Vergangenheit

Veränderung

Frage

Antwort

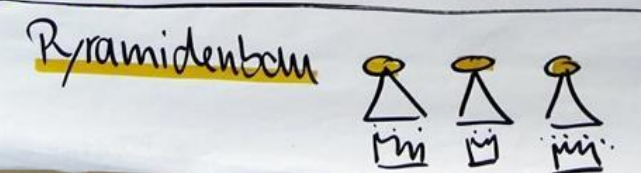
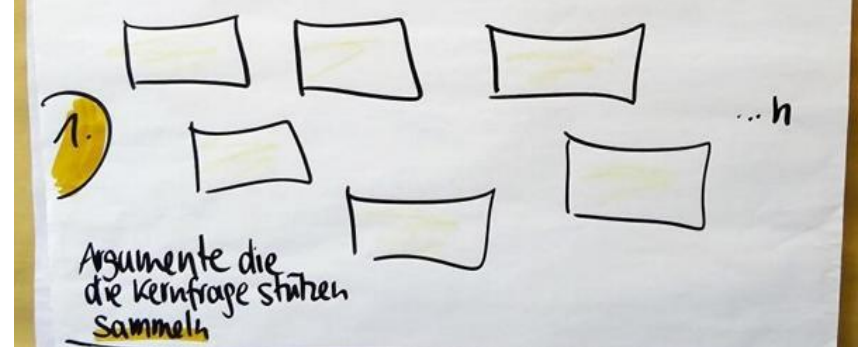
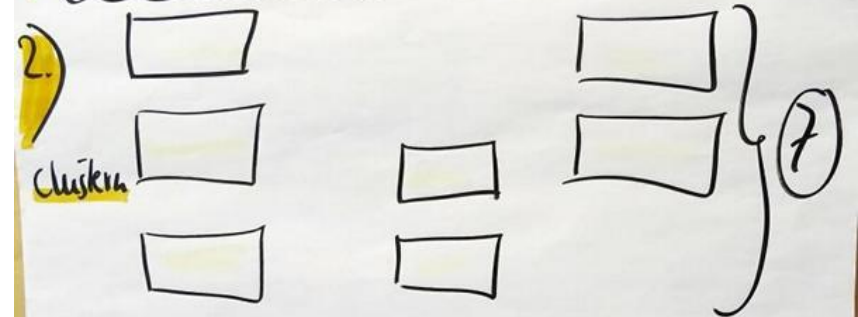
ja nicken


ja, wie? warum? weil...!



Zusammenfassung + Schlussfolgerung

# Schlüsselargument = Nutzhargument für Zuhörer



"Guten Morgen" 

Ihr habt schon eine Menge Erfahrung mit Präsentationen

Ich komme ich noch mit "Focused Thinking"...

Ihr stellt euch wahrscheinlich die Frage, ob diese Struktur für euch Vorteile bringt.

leicht anpassbar beim erstellen und durchführen

gekürzte Informationen erleichtern die Verarbeitung

knüpft an am Interesse der Zuhörer

klare Struktur als Vorgabe bei der Erstellung

Informationen sind logisch gebündelt

Argumente sind auf Zuhörernutzen abgestimmt

Detaillierungsgrad kann schnell verändert werden

Reduzierte Informationsmenge

ausschließlich für den Zuhörer relevante Informationen kommen

Die Kernfrage der Zuhörer wird beantwortet

"Nützt die Möglichkeit, durch gut verdaubare, leicht anpassbare und sehr empfängerorientiert Präsentationen Eure Zuhörer zu gewinnen!"

Ihre Kernfrage:

Ist STEP für uns der richtige Partner?

Wir sagen: ja, denn



→ entspannte Partnerschaftliche + Zielorientierte Zusammenarbeit

→ Zugriff auf Expertise aus unterschiedlichen Branchen + Kulturen + Persönlichkeit

→ Partner, der durch Ihre Werte lebt: Leidenschaft, Ehrgeiz + Pragmatismus

Kenntnis Ihrer Mitarbeiter und Ihrer Herausforderungen

Qualifiziertes Trainer-Team durch Aus-Weiterbildung + Praxis

wer mit Freude tut, was er tut, wird damit erfolgreich sein!

funktionierende Prozesse

Originalität + starke Persönlichkeiten

bewährte, anhaltende hohe Leistung

wir nutzen alle Möglichkeiten um Menschen zu inspirieren und zu motivieren!

## 9 Grundsätze zur Argumentation

1. Bringen Sie weniger, aber überzeugende Argumente!
2. Argumentieren Sie stets aus der Sicht des Gesprächspartners!
3. Ihre Argumente müssen für den anderen positiv erscheinen!
4. Sprechen Sie die erkannten Gefühle und Motive an!
5. Beachten Sie das Prinzip der Steigerung!
6. Ihre Argumente müssen nicht nur leicht verständlich und glaubhaft sein, sondern auch beweisbar!
7. Verwenden Sie zur Verstärkung Ihrer Argumentation ein Beispiel, eine Geschichte und visuelle Mittel!
8. Wiederholen Sie die für den Gesprächspartner wichtigen Argumente!
9. Lassen Sie die Argumente weg, auf die der Gesprächspartner sagen kann "was geht mich das an?".



# Viel Erfolg!



Gisela Denlger  
Dipl.-Psychologin  
Managementtrainerin

+49 89 4192 9840  
dengler@step.consulting