

PRÄSENTIEREN WIE PROFIS

BOOTCAMP | VERTRIEB & TECHNIK

NUTZEN

„Ich hasste jede Minute des Trainings, aber ich sagte: Hör nicht auf. Leide jetzt und lebe den Rest deines Lebens wie ein Champion.“

Muhammad Ali

Wollen Sie wissen, wie Sie bei Präsentationen tatsächlich auf das Publikum wirken? Möchten Sie erfahren ob Ihre Vortragstechnik das Publikum einschläfert oder mitreißt? Interessiert es Sie, ob bei Ihren PowerPoint Folien das Publikum abschaltet oder ob Ihre Folien die Präsentation unterstützen? Möchten Sie auf notorische Unterbrecher, selbsternannte Kritiker und Provokateure endlich souverän reagieren können? Wollten Sie schon immer lernen wie ein Top-Profi zu präsentieren? Dann sollten Sie dieses „Bootcamp“ besuchen.

Sie lernen, wie Sie sich selbst, Ihre Ideen, Ihre Konzepte und Strategien sowie Ihre Arbeitsergebnisse professionell präsentieren, wissen wie man aufmerksamkeitsstarke Präsentationen vorbereitet und auch schwierigste Zuhörer überzeugt. Zusätzlich lernen Sie, wie Sie komplexe technische Informationen interessant und nutzenorientiert darstellen und aufmerksamkeitsstark visualisieren können.

HINWEIS

Die „Bootcamps“ sind die herausforderndsten Trainings der ARS EMENDI AKADEMIE: Es wird jeder Fehler aufgedeckt und verbessert, die Teilnehmer werden zu 100% gefordert und ihre Leistungen werden an denen absoluter Profis gemessen, so dass sie selbst zum Profi werden können.

Daher sind die „Bootcamps“ ungeeignet für Teilnehmer, die an Schulungen eher passiv teilnehmen möchten, denen es schwer fällt konstruktive Kritik zu erhalten oder die der Meinung sind, bereits ein „Champion“ zu sein oder es nicht werden möchten.

WESENTLICHE INHALTE

Vorbereitung, Planung und Strukturierung von Präsentationen

- Den Einstieg formulieren: Warum Sie nur 30 Sekunden Zeit haben, um das Publikum neugierig zu machen und wie es geht.
- Vorbereitung und Strukturierung von professionellen Präsentationen.
- Stufen einer aufmerksamkeitsstarken Präsentation: Das AIDA Prinzip.
- Wie Sie aus technischen Leistungsmerkmalen überzeugende Nutzenargumente entwickeln und das Publikum begeistern.
- Wie man Kernaussagen und Gewichtung der Inhalte herausarbeitet.
- Wie Zahlen, Daten und Fakten wirkungsvoll präsentiert werden.
- Wie man kritische Punkte formuliert ohne Blockaden zu erzeugen.
- CHECKLISTE: Todsünden bei Präsentationen.
- CHECKLISTE: Professionelle Vorbereitung von Präsentationen.

Präsentieren mit Powerpoint: Fehler, Fettnäpfchen und Erfolgsfaktoren

- Wie Sie „Death by PowerPoint“ vermeiden.
- Professionelles Foliendesign: Auf was ist zu achten?
- Wie Sie PowerPoint Folien schnell und professionell aufbauen.
- Animierte Folien: Wann sind sie unfug, wann sinnvoll?
- CHECKLISTE: Die größten Fehler bei PowerPoint Präsentationen.

Professionell und überzeugend auftreten

- Es gibt keine zweite Chance für den ersten Eindruck: Wie man eine aufmerksamkeitsstarke Eröffnung gestaltet.
- Auftreten und Verhalten während einer Präsentation.
- Wie Sie Kernaussagen und Nutzenargumente überzeugend vermitteln.
- Die eigene Körpersprache wahrnehmen und gezielt einsetzen: Mimik, Gestik und Kinesik aufeinander abstimmen.
- Erfolgsfaktoren Rhetorik und Dialektik: Wie Sie das Publikum nicht einschläfern, sondern begeistern.
- Selbstbewusst auftreten, aber wie? Typische Fehler und Stolpersteine.
- Wie Sie die Aufmerksamkeit des Publikums zurückholen, wenn Sie sie verloren haben.
- Psychologische Kniffe in der Interaktion mit den Zuhörern.
- Visualisierungsmittel und -techniken professionell einsetzen.
- Ad-Hoc Präsentationen: Stolpersteine und Erfolgsfaktoren.
- Die häufigsten Fehler bei der Durchführung von Präsentationen.

Umgang mit schwierigen Situationen

- Kritische Situationen im Vorfeld erkennen und abwehren.
- Umgang mit schwierigen Zuhörern und Situationen.
- Pannen, kritische Fragen, Einwände, Störungen souverän meistern.
- Nie wieder sprachlos: Schlagfertigkeitstechniken bei notorischen Nörglern, Unterbrechern und selbsternannten Kritikern.

DAUER | PREIS

Zweitägiges Inhouse-Training, jeweils 9:00h – ca. 18:00h.
Festpreis 3.450 EUR, inkl. Schulungsunterlagen & Checklisten auf CD-ROM.

ZIELGRUPPE

Vertriebsmitarbeiter, Vertriebsleiter, Projektleiter, Ingenieure, Techniker.

METHODIK

„Best Practice“ Trainerinput, „Live-Präsentationen“ mit Kamerafeedback, Einzelübungen, moderierte Diskussionen, individuelles Feedback und Coaching.

100% Praxis: Die Teilnehmer bringen Kurzpräsentationen aus Ihrem beruflichen Alltag in das Training ein und lernen durch Kamerafeedback mit Videoanalyse, wie sie diese inhaltlich verbessern und überzeugender präsentieren können. Auf Grund des erforderlichen Übungsanteils ist die Teilnehmerzahl auf 6 Teilnehmer begrenzt.

VORAUSSETZUNGEN

Keine

DER TRAINER

Dipl. Betriebswirt (FH) Thomas Roithmeier, Geschäftsführer ARS EMENDI.

Herr Roithmeier war lange Jahre im Inlands- und Auslandsvertrieb tätig, bevor er in den strategischen Einkauf wechselte. Sein Expertenwissen im strategischen Einkauf erwarb er unter anderem als Leiter Einkauf in der Verkehrsindustrie, Leiter Einkauf Europa in der Elektronikindustrie und Leiter Materialwirtschaft mit weltweiter Verantwortung bei einem großen, renommierten Unternehmen der Automobilzulieferindustrie. Vor zehn Jahren gründete Herr Roithmeier sein eigenes Unternehmen, das mittelständische Unternehmen und Konzerne dabei unterstützt, zusätzliche Einsparpotenziale im gesamten Einkaufsvolumen auszuschöpfen. Seit mehreren Jahren hält er Vorträge im In- und Ausland und kann auf diverse fachbezogene Veröffentlichungen verweisen.

Sein Praxis- und Expertenwissen in Präsentationstechniken erlangte Herr Roithmeier u.a. durch eine Vielzahl von Präsentationen und Vorträge, die er im Laufe seines Berufslebens auf Kongressen und Konferenzen in verschiedenen Ländern gehalten hat.

TEILNEHMERSTIMMEN

„Ein forderndes und hartes Training. Aber ich habe noch nie so viel gelernt, wie in den letzten zwei Tagen.“

„Ich hätte nie gedacht, dass ich so viele Fehler gemacht habe.“

„Teilweise war es ziemlich ernüchternd zu erfahren, welche Fehler man macht. Aber wenn ich meine letzte Präsentation mit meiner ersten Präsentation vergleiche, muss ich zugeben, dass ich eine Menge gelernt habe.“

„Eins mache ich als Erstes: Alle meine PowerPoint Präsentationen komplett überarbeiten.“

„Herr Roithmeier sieht jeden Fehler und lässt nichts durchgehen. Er gibt jedoch auf sehr „charmante“ und konstruktive Weise “ Feedback. Hat mir sehr gut gefallen.“

„Noch nie habe ich in 2 Tagen so viel gelernt!“

„Keine technischen Leistungsmerkmale aufzählen, sondern den technischen Nutzen erklären. Das habe ich unter vielen anderen Dingen gelernt.“

„Wahrlich ein Bootcamp! Aber absolut Spitze.“

Wer noch nicht wusste, wie man richtig präsentiert, der lernt es in diesem Training.“