

# ÜBERZEUGEND PRÄSENTIEREN UND KOMMUNIZIEREN

INTENSIVTRAINING | VERTRIEB & TECHNIK

## NUTZEN

Eine gelungene Präsentation kann über Ihre Karriere, über Gewinnung eines Kundenauftrages oder über die Erfolgschancen von Projekten, Produkten und Strategien entscheiden. Inhalte müssen in kurzer Zeit interessant, griffig und nutzenorientiert präsentiert werden, um zu überzeugen. Souveränes Auftreten, eine aufmerksamkeitsstarke Präsentation der Inhalte sowie der selbstbewusste Umgang mit dem Publikum sind hierbei die wesentlichen Erfolgsfaktoren.

In diesem Intensivtraining erfahren Sie, wie Sie sich selbst, Ihre Ideen, Ihre Konzepte und Strategien sowie Ihre Arbeitsergebnisse wirkungsvoll und überzeugend präsentieren. Sie lernen wie man aufmerksamkeitsstarke Vorträge vorbereitet und hält, kritische Zuhörer überzeugt und Präsentationen auch vor einem schwierigen Publikum erfolgreich meistert. Zusätzlich lernen Sie, wie Sie komplexe technische Informationen interessant und nutzenorientiert darstellen und aufmerksamkeitsstark visualisieren können.

## WESENTLICHE INHALTE

### Vorbereitung, Planung und Strukturierung von Präsentationen

- Zielsetzung, Vorbereitung und Strukturierung von Präsentationen.
- Stufen einer aufmerksamkeitsstarken Präsentation.
- Wie man Kernaussagen und Gewichtung der Inhalte herausarbeitet.
- Die Dramaturgie der Präsentation aufbauen: Das AIDA Prinzip.
- Wie Zahlen, Daten und Fakten wirkungsvoll präsentiert werden.
- Wie man kritische Punkte formuliert ohne Blockaden zu erzeugen.
- CHECKLISTE: Todsünden bei Präsentationen.
- CHECKLISTE: Tipps & Tricks für erfolgreiche Präsentationen.
- CHECKLISTE: Vorbereitung von Präsentationen.

### Präsentieren mit Powerpoint: Fehler, Fettnäpfchen und Erfolgsfaktoren

- „Death by PowerPoint“: Wie kann er vermieden werden?
- Professionelles Foliendesign: Auf was ist zu achten?
- PowerPoint Folien schnell und professionell aufbauen.
- Verwendung von Animationen: Sinnvoll oder Unfug?
- 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: Stimmlage, Sprache und Worte richtig wählen und einsetzen.
- Selbstbewusst auftreten: Rhetorische Tricks, Signale der Sicherheit.
- Das Publikum miteinbeziehen, aber wie?
- Psychologische Kniffe in der Interaktion mit den Zuhörern.
- Vermeidung der typischen Fehler und Fettnäpfchen bei Vorträgen.
- Erfolgreiche Vortrags- und Redetechniken gezielt anwenden.
- Visualisierungsmittel und -techniken professionell einsetzen.
- Ad-Hoc Präsentationen: Stolpersteine und Erfolgsfaktoren.
- CHECKLISTE: 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: Schlagfertigkeits-techniken bei notorischen Nörglern, Unterbrechern und selbsternannten Kritikern.

## DAUER | PREIS

Zweitägiges Inhouse-Training, jeweils 9:00h – ca. 17:00h.  
Festpreis 2.980 EUR, inkl. Schulungsunterlagen & Checklisten auf CD-ROM.

## ZIELGRUPPE

Vertriebsmitarbeiter, Vertriebsleiter, Projektleiter, Ingenieure, Techniker.

## METHODIK

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

100% Praxis: Die Teilnehmer können Kurzpräsentationen aus Ihrem beruflichen Alltag in das Training einbringen und erfahren durch Kamerafeedback mit Videoanalyse, wie sie diese inhaltlich verbessern und überzeugender präsentieren können.

## 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 Präsentationstraining, das in sich eine gelungene Präsentation ist. Spitze!“

„Die Schlagfertigkeit des Trainers ist schon beeindruckend.“

„Angst vor Pannen oder dem Publikum sind für mich Vergangenheit.“

„Der Trainer ist absolut überzeugend und er vermittelt auf sehr charmante Weise welche Fehler man bisher gemacht hat.“

„Absolut praxisnahe und gute Tipps. Keine Theorie, sondern individuelles Coaching.“

„Das erste Präsentationstraining, bei dem ich nicht nur viel gelernt, sondern auch in ungezwungener Atmosphäre viel gelacht habe. Wohlfühlfaktor: 1.“

„Nie wieder meine Zuhörer langweilen: Jetzt weiß ich wie es geht!“

„Überzeugend, praxisnah und äußerst hilfreich.“

„Der Trainer ist ein absoluter Profi und ein hervorragender Präsentator.“

„Wissen unterhaltsam vermitteln. Das ist Hr. Roithmeier zu 100% gelungen.“

„Jetzt weiß ich wie man aufmerksamkeitsstark präsentiert und keine langweiligen Monologe hält. Absolut Klasse.“