



WIRKUNGSVOLL PRÄSENTIEREN

**Zeig, was
Du kannst**

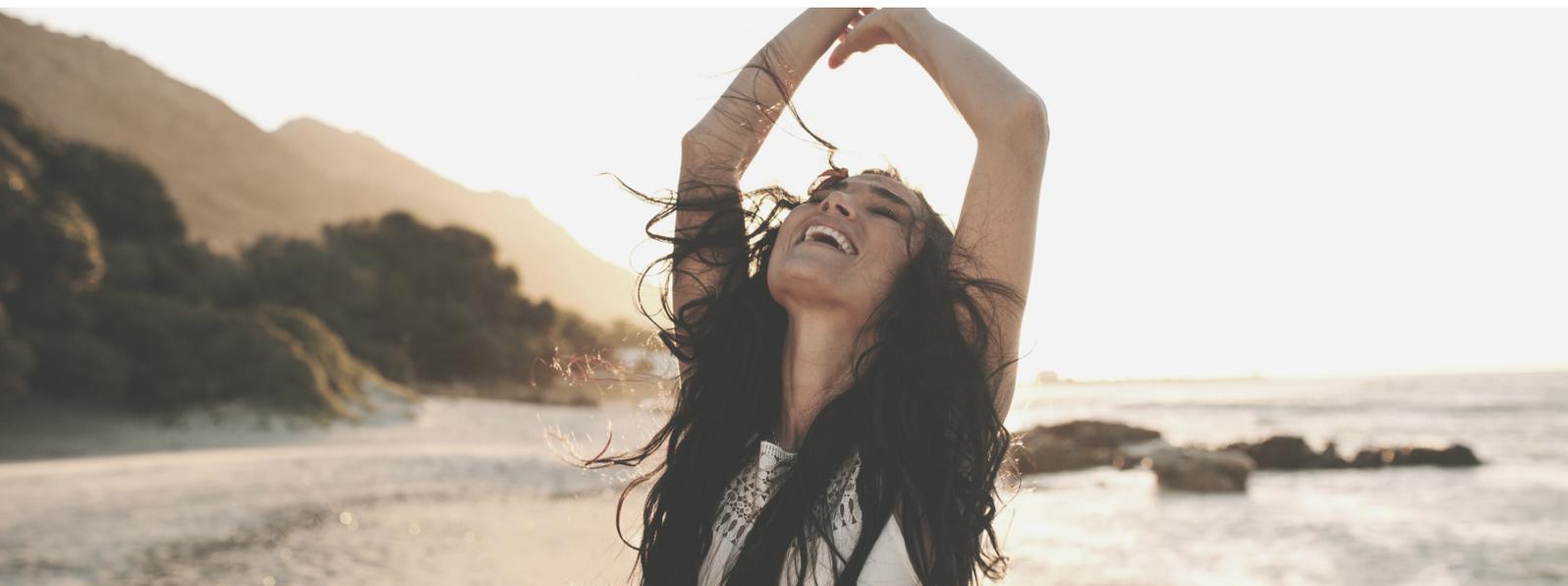
EIN WORT VORWEG



Eine gute Präsentation ist kein Zufall.

Wenn Du eine richtig gute Präsentation erlebst, dann liegt das daran, dass sich der oder die Vortragende entsprechend intensiv vorbereitet hat. Alle guten Speaker haben jahrelang geübt und tun das heute noch.

Die ersten Sätze, die Dramaturgie, die Körpersprache und Rhetorik, der Medieneinsatz - alles das ist geübt, trainiert und immer weiter verfeinert.





Zielgruppen- gerechte Vorbereitung

IN FÜNF SCHRITTEN ZUR PERFECTEN PRÄSENTATION

1

Fokus auf relevante Inhalte

Was soll Deine Zielgruppe nach Deinem Vortrag denken, fühlen, tun?

2

Auf den Punkt gebracht: Formuliere Deine Kernaussagen klar, präzise und unmissverständlich.

3

Faszination Storytelling: Wähle einen fesselnden Einstieg und eine spannende Story. Würze diese mit Beispielen und Geschichten.

4

Vom Text zum Bild: Finde anschauliche Visualisierungen, Bilder und Grafiken, die Deine Argumente wirkungsvoll untermalen.

5

Wähle ein geeignetes Präsentationsmedium und setze es so ein, dass es Dich und Deine Aussagen unterstützt.



**Präsentierst
Du noch oder
begeisterst
Du schon?**

WIE DU PRÄSENTATIONEN HÄLTST, DIE DEIN PUBLIKUM BEGEISTERN

Fokussiere Dich bei der Auswahl Deiner Inhalte einzig und allein auf die Nutzenargumente Deiner Zielgruppe.

Wähle einen passenden Einstieg und formuliere ihn aus.

Halte Dich an eine ganz klare Struktur und Story.

Würze Deinen Vortrag mit echten Geschichten, Lessons Learned, Erfahrungen und Beispielen.

Finde geeignete Bilder, Icons und Grafiken, die Deine Argumente verständlich und attraktiv visualisieren.

Setze (PowerPoint-)Charts wohldosiert ein und nichts als Gedächtnisstütze oder Spickzettel.

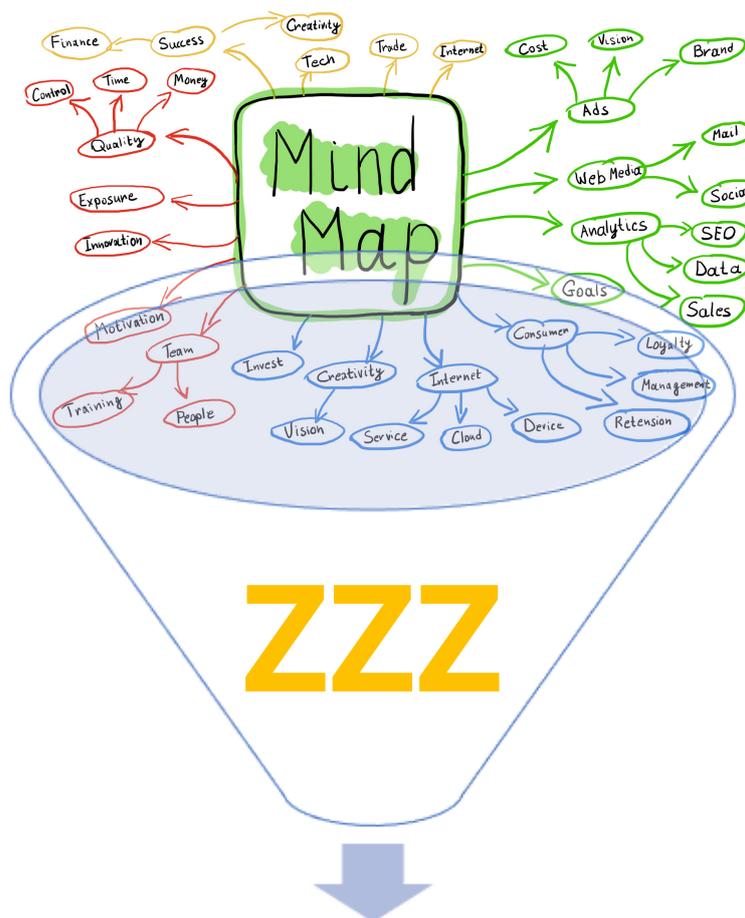
Bereite Dich auf kritische Fragen vor und halte die entsprechenden Antworten parat.

**WENN DU BEGEISTERST BIST, WERDEN ES DEINE
ZUHÖRER:INNEN AUCH SEIN.**



Fokus auf relevante Inhalte

SO FILTERST DU DIE WIRKLICH RELEVANTEN INFOS HERAUS



Relevante Informationen



Keine Macht
dem "Ähm"

FLÜSSIG UND FREI SPRECHEN IST KEIN ZUFALL

"Mein Name ist "Ähm" Lisa Huber und ich bin heute hier, um Ihnen "Ähm" mein Thema XY zu präsentieren."

Und schon ist der Einstieg vergeigt.

Schade eigentlich, denn mit einer guten Vorbereitung wäre das nicht passiert.

Wenn Du das vermeiden möchtest, hab ich hier ein paar Tips für Dich:

- **Rede nicht einfach drauflos**, sondern überleg Dir vor allem Anfang und Ende Deiner Präsentation oder Deines Vortrags in Ruhe.
- **Trainiere Deine Aussprache** mithilfe von Zungenbrechern oder einem Korken im Mund.
- **Übe regelmäßig** mit komplizierten Sätzen aus der Zeitung und nimm Dich dabei auf.



DEUTLICHE AUSSPRACHE

Lies die folgenden Sätze und Zungenbrecher laut vor. Es geht dabei NICHT um Schnelligkeit, sondern darum, dass Du deutlich sprichst und Dich nicht verhaspelst.

Fischers Fritz fischt frische Fische
Frische Fische fischt Fischers Fritz.

Als Anna abends aß,
aß Anna abends Ananas.

Kleine Nussknacker knacken knackig,
knackiger knacken große Nussknacker.

Eine antiquate amoröse Relation zweier geschlechtlich
getrennter Komponenten verhält sich oxidationsresistent.
(Alte Liebe rostet nicht).

In meiner physiologischen Konstellation manipuliert eine
Dominanz positiver Effekte Deiner Person.
(Ich mag Dich)

Es stehen sich daher eine in die Breite und Tiefe
gehende Wissensentwicklung, die idealiter die
Historizität der Gegenstände und ihrer Konzeptionen,
also die Fachgeschichte selbst, mit im Blick behält, und
ein auf enge Innovationszonen bezogener
Erkenntnisfortschritt, der auch das noch nicht
Gewusste bereits als Aufgabe scharf umrissen hat,
gegenüber."



Und wenn Du noch etwas mehr tun willst, nimm dazu einen Korken in den Mund



4 Tipps für einen gelungenen Einstieg

DER ERSTE EINDRUCK HAT KEINE ZWEITE CHANCE.

1. Stell zwei Fragen:

"Wieviele von Ihnen haben sich schon mal gefragt, warum 78 Prozent aller Präsentationen als langweilig empfunden werden? Und wieviele von Ihnen möchten wissen, wie sie so präsentieren können, dass ihre Zielgruppe genau weiß, was sie tun soll?"

2. Vision-Telling

"Stellen Sie sich mal vor, Sie könnten so präsentieren, dass alle Ihre Ideen und Vorschläge die Zustimmung Ihres Gegenübers finden? Wäre das nicht großartig?"

3. Provokation

"50 Prozent unserer Mitarbeiter wissen doch gar nicht, was sie tun. Und warum? Weil in unserem Unternehmen keine Transparenz herrscht."

4. Zitat

"Probleme kann man niemals mit derselben Denkweise lösen, durch die sie entstanden sind." (Albert Einstein) Deshalb schlage ich ein völlig neuartiges Konzept vor, mit dem wir ...



Körper- sprache und Rhetorik

WIE DU WIRKST, WENN DU WIRKST.

1. Innere Haltung

Deine innere Haltung spiegelt sich in Deiner Körpersprache wieder. Wenn Du für Dein Thema brennst und Deine Zielgruppe großartig findest, wird sie das merken.

2. Blickkontakt

Bevor Du startest, stellst Du - egal ob remote oder in Präsenz Blickkontakt her. Während Deines Vortrag lässt Du Deinen Blick immer wieder über Deine Zuhörer:innen schweifen.

3. Hände

Offene Hände schaffen Vertrauen, deshalb sind Deine Handinnenflächen Richtung Publikum gewandt. Deine Hände befinden sich oberhalb der Gürtellinie

4. Beine

Steh bequem und beweg Dich so wie es zu Dir passt. Vermeide dabei schwingende Vorwärts- und Rückwärtsbewegungen oder den Fox-Trott-Schritt.

5. Körper

Aufrecht, aber nicht steif, zugewandt und offen.

6. Stimme

Deine Stimme zeigt Deine Stimmung. Atme ruhig durchs Zwerchfell und variiere Deine Stimmlage und Lautstärke je nach Inhalt Deiner Präsentation.



Vermeide Füll- und "Verpisser"- Wörter

**SAG, WAS DU WILLST UND DU
BEKOMMST, WAS DU BRAUCHST.**

eigentlich
man könnte
man sollte mal
ich glaube
quasi
tatsächlich
ehrlich gesagt
eventuell
ich würde gern eventuell
vielleicht
man

sind unnötige Füllwörter, die Deine Aussage verwässern.

Everyone

Was ist Deine
Story?

METHODEN FÜR EINE SPANNENDE STORY

1 Gestern - heute - morgen

2 Ausgangssituation >> Problem/Herausforderung
>> Gewünschtes Ergebnis >> Alternative Lösungen

3 Gewünschtes Ergebnis (Vision) >> Ausgangssituation
>> Problem/Herausforderung > Alternative
Lösungen

4 These >> Antithese >> Synthese

**AM SCHLUSS FOLGT IMMER EIN CALL TO ACTION:
WAS SOLL DEINE ZIELGRUPPE JETZT TUN?**



Melanie Kuhlmann

Melanie Kuhlmann ist das, was man eine Powerfrau nennt. Die Diplom-Betriebswirtin ist Soft Skill Coach, Agile Coach Trainer und zertifizierte Motivanalyse-Expertin. Seit 25 Jahren motiviert sie Führungskräfte, Teams und Mitarbeiter großer und mittelständischer Unternehmen ihr Potenzial im Unternehmen sichtbar und erlebbar zu machen. Ihre Workshops und Vorträge sind dabei geprägt von echter Begeisterung und Wertschätzung für ihre Teilnehmerinnen und Teilnehmer.

In ihrer presentationpower Masterclass bildet sie Mitarbeiter jeglicher Hierarchiestufe zu presentation experts aus und zeigt ihnen, wie sie ihre Themen zielgruppengerecht und begeisternd transportieren können. Feedbacks wie „das war das beste Training, das ich je absolviert habe“ zeigen, mit wieviel Engagement Melanie Kuhlmann bei der Sache ist.

Ihre Vision ist es, ein vertrauensvolles Arbeitsumfeld zu schaffen, in dem jeder mit Begeisterung sein Bestes gibt, dafür Anerkennung und Wertschätzung erhält und in diesem geschützten Raum Spitzenleistungen erbringen kann.

Die erklärte Menschenfreundin hat die Fähigkeit, die Talente und Potenziale von Menschen zu erkennen und sie auf ihrer Reise aktiv zu begleiten. Im Fokus ihrer Tätigkeit stehen Soft Skill Workshops, Präsentationstrainings sowie Einzel- und Teamcoaching. Darüber hinaus ist sie Autorin zahlreicher Management-Lehrgänge. Sie ist fest davon überzeugt, dass sich jeder Mensch zu jeder Zeit weiter entwickeln kann, wenn er den Mut aufbringt, seine Komfortzone zu verlassen. Sie selbst hat sich von den Top-Experten der Speaker-Branche inspirieren und ausbilden lassen. Ständige Selbstreflexion und Weiterentwicklung sind für sie selbstverständlich.

Zu ihren Kunden zählen DAX-Konzerne wie BMW, Münchener Rück, E.ON, Media-Saturn und Generali, aber auch kleine und mittelständische Unternehmen, die ihre Mitarbeiter aktiv fördern wollen. Sie entwickelt Nachwuchsführungskräfte, bildet Agile Team Coaches aus und hält Vorträge zu den Themen „Zeig, was Du kannst“, das „friends at work-Prinzip“ und „Wirkungsvoll präsentieren“. Sie ist Mitglied der German Speaker Association, der Speaker Stars, dem dvct und hamburg@work.

Weitere Infos unter www.presentationpower.de