



Seminar: **SICHER UND ÜBERZEUGEND AUFTRETEN & PRÄSENTIEREN**

Sich selbst und seine Leistungen überzeugend darstellen

Dauer: 1 bis 2 Tage

Teilnehmer: maximal 8 bis 12

Ziele: Ob eine Präsentation am Messestand, vor einem Kundengremium, vor dem internen Lenkungs- oder Bewilligungsausschuss oder vor Einzelpersonen – das gewünschte Ergebnis hängt nicht so sehr davon ab, was wir präsentieren, sondern wie wir es präsentieren und insbesondere wie wir dabei auftreten. Kritische Zuhörer sind oft schwer zu überzeugen. Die Körpersprache ist ein entscheidender Erfolgsfaktor in der Präsentation.

In diesem Seminar lernen die Teilnehmer so zu präsentieren, dass sie das Interesse ihrer Zuhörer wirklich wecken und die Sitzungsteilnehmer für ihr Anliegen gewinnen. Sie lernen die Wirkung ihrer individuellen Sprache und Körpersprache kennen und überprüfen diese durch Rollenspiele und Rollenspielanalyse (Videoaufzeichnung und Auswertung). Das Seminar richtet sich speziell an Personen, die ihren Präsentationserfolg durch besseres, selbstbewussteres Auftreten und Präsentieren wirkungsvoll steigern wollen.

Inhalte (Auszug):

PLANUNG

- Der Prozess der Vorbereitung
- Die Vorbereitung planen
- Analyse der Motive, Ziele und Erwartungen
- Die Vorbereitung durchführen

PRÄSENTATIONSTECHNIKEN

- Sicher und überzeugend präsentieren
- Einsatz von Hilfsmitteln/Medien
- Den Spannungsbogen erzeugen
- Den Kern der Sache erreichen
- Die Zuhörer motivieren

VERBAL UND NONVERBAL SPRECHEN

- Signale der Körpersprache (Auftreten)
- Rhetorik/Dialektik
- Fragetechnik/Aktivierungstechniken
- Argumentations-/Einwandbehandlungstechnik bei Bedenkenträgern
- Rhetorische Grundregeln einsetzen
- Körpersprache gezielt einsetzen
- Körpersprache der Sitzungsteilnehmer lesen
- Win-Signale senden

SCHWIERIGE ZUHÖRER MEISTERN

- Umgang mit Rückfragen/Kritik
- Präsentation vor „höherer“ Hierarchien
- Umgang mit schwierigen Teilnehmertypen
- Aktivierung von Teilnehmern
- Unsachlichkeit angemessen entkräften
- Angriffe auffangen und deren Energie nutzen

PRAKTISCHE ÜBUNGEN ZUR KÖRPERSPRACHE UND ZUM MEDIENEINSATZ!

Methoden: Lehrvortrag, Lehrgespräch, Diskussion, Gruppenarbeit, Einzelarbeit, Partnerarbeit, Rollenspiele, Gesprächs- und Situationstraining (mit Video)

ACQUISIO

INSTITUT FÜR VERTRIEBS- & FÜHRUNGSKOMPETENZ

Inhaber: Dipl.-Ökonom Jürgen Flock

Jérömeweg 5, 31542 Bad Nenndorf; Tel.: 05723/980747; Fax: 05723/980746; E-Mail: info@acquisio.de;

Mobil: 0171/9906918; Web: www.acquisio.de