



Präsentationstraining

Präsentationen mit Stil und Pep

Zielgruppe

Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen, die häufig das Unternehmen nach außen (und innen) vertreten – z. B. bei Produkt-Präsentationen, Vorträgen, auf Messen und Kongressen oder in Verhandlungen.

Methoden

- Trainer-Input
- Interaktives Lehrgespräch
- Gruppenarbeiten
- Üben von (Teil-)Präsentationen mit individuellem Feedback
- Videoeinsatz nach Wunsch

Besonderheiten

Für dieses Training ist es sinnvoll, dass die Teilnehmer eigene Präsentationen einbringen.

Auch ein **Einzelcoaching** kann sinnvoll sein – hier können wir intensiv an Ihrem individuellen Bedarf arbeiten.

Rahmen

Dauer des Trainings, Anzahl der Teilnehmer, mögliche Vorarbeiten und weitere Details passen wir Ihren individuellen Vorstellungen an.

Sprechen Sie uns an, gern erstellen wir Ihnen ein passgenaues Angebot.

Präsentieren – vor Kunden, Geschäftspartnern, in Meetings – gehört heute für viele zum geschäftlichen Alltag. Präsentationen sind zu einem wichtigen Instrument in der Kommunikations-Toolbox geworden. Und doch fühlen sich viele in dieser Disziplin überfordert oder unsicher.

Lernen Sie in diesem Seminar, Ihre Inhalte wirkungsvoll und überzeugend zu präsentieren. Erreichen Sie Ihr Publikum mit einem rhetorischen Auftritt, der zu Ihnen und Ihrem Thema passt, und punkten Sie mit einer anprechenden Visualisierung.

Themenspektrum

- Fünf Säulen einer Präsentation – worauf Sie Ihren Blick werfen sollten.
- Aufbau einer Präsentation – was hineingehört und wie Sie eine spannende Dramaturgie erreichen.
- Alles für das Publikum – wie Sie Inhalte adressatengerecht aufbereiten.
- Visualisierung – wie Sie visuelle Medien richtig einsetzen und ansprechend gestalten.
- Bis zur letzten Kommastelle? Wie aus Zahlen Bilder werden.
- Zu viel Nüchternheit langweilt – wie Sie Emotionen und Sachlichkeit wirksam verbinden.
- Wie Sie ein professionelles Auftreten erreichen und mit Ihrer persönlichen Wirkung punkten.
- Rhetorische Kniffe:
 - Wie Sie komplexe Sachverhalte verständlich darstellen.
 - Wie Sie überzeugend argumentieren.
 - Wie Sie das pyramidale Prinzip für sich nutzen.
 - Wie Sie souverän auf Fragen und Einwände reagieren.