

Präsentation

"Wenn Du redest, muss deine Rede besser sein, als dein Schweigen gewesen wäre." (Arabisches Sprichwort)

Es gibt Menschen, die alle 10 Sekunden den Fernsehkanal wechseln, warum sollten die Ihnen dann lange zuhören?

Bieten Sie Ihrem Auditorium mehr als nur eine brav strukturierte Präsentation! Dieser Tipp ist nicht die Anleitung zur Themenverfehlung. Sie sollen sich auch nicht anekdotenreich auf Nebenschauplätzen verheddern. Kümmern Sie sich einfach auch um kritische Aspekte, Insider-Stories und würzige Beispiele, die am Rande des Themas brisant sind.

Die Lockrufe des charismatischen Redners ähneln dabei denen in der Werbung. Rhetorik und Werbung funktionieren ähnlich: beide versuchen Emotionen beim Zuhörer wach zu kitzeln. Beide sollen uns berühren und unsere Sinne ansprechen. Andere Menschen zu aktivem Verhalten zu bewegen, funktioniert nur über die Welt der Emotionen und das Unerwartete.

Reden können wir alle, überzeugen nur die Wenigsten. Überreden Sie Ihre Kunden nicht, sondern überzeugen Sie! In allen Berufen spielt gute Gesprächsführung mit Kunden oder dem eigenen Vorstand eine ganz wesentliche Rolle.

Trainieren Sie gemeinsam mit unseren Kommunikationsexperten, wie Sie präzise und schnell zum Punkt kommen und sprachliche Bilder oder Storytelling-Elemente in Ihre Vortragsdramaturgie einbauen. Nur wer engagiert, ehrlich und natürlich kommuniziert, überzeugt den Empfänger.

Es gibt einen klaren Grund, warum in der Antike Rhetorik und besonders die gelungene Präsentation zur guten Allgemeinbildung gehörten. Treffsicheres Argumentieren und Überzeugen können Sie ebenso lernen, wie Killerphrasen gekonnt entkräften. Denn: Oft lauern nach den Präsentationen die Einwände der Zweifler. Souverän ist, wer auch dann noch vor Publikum sympathisch kontern kann.