

Thema	Professionell präsentieren und moderieren
Teilnehmer	Mitarbeiter, die im Alltag öfter präsentieren und/oder Diskussionen leiten
Ziele	Die Teilnehmer sind nach dem Seminar in der Lage, eine auf den individuellen Kunden abgestimmte Verhandlung und Präsentation effizient vorzubereiten und durchzuführen.
Inhalte	<p>Präsentations- und Verhandlungsregeln für Profis</p> <p>Zielorientiert vorbereitet ist schon halb gewonnen</p> <ul style="list-style-type: none">• Zielgruppenanalyse - Ich stelle mir die richtigen Fragen und beantworte sie.• Medienplanung - von der Flipchartgestaltung über Handouts bis zur Powerpointpräsentation• Tipps und Tricks zur Mediengestaltung - Am Flipchart schreiben und zeichnen kann jeder! <p>Der strukturierte Präsentationsaufbau - der rote Faden und Spannungsbogen</p> <ul style="list-style-type: none">• Rhetorik in der Präsentation• Überzeugungskraft in der Präsentation• Charisma: Was in dir „brennt“ kommt sicher an.• Dosierter Humor in der Präsentation hilft• Weniger ist mehr• Der Umgang mit Lampenfieber• Optimale Rahmenbedingungen für eine Präsentation schaffen• Wer in drei Minuten wirksam ist, ist ein Könnner.• Ungewohnte Themen zwingen zur Konzentration auf das Wesentliche.• Klares Feedback und Selbstanalyse durch Videolernkontrolle (Einführung zweiter Tag)

Inhalte

Ich präsentiere - Mich und mein Thema

Supervision: Vorträge vor den Kollegen

- Die „so tun als ob“-Strategie (auf das Publikum mental einstellen)
- Das erste Feedback - Beobachtung und Auswertung des großen Auftritts

Der große Auftritt

- Videoaufzeichnung der Präsentationen
- Differentialfeedback - hart und detailliert hilft
- Mein Präsentationscommitment
- Wie gut bin ich als Präsentator(in) geeignet?
- Was muss ich noch wie lernen um optimal zu präsentieren?
- Die Präsentationsnachbereitung
- Chance für einen kontinuierlichen Verbesserungsprozess

Professionell moderieren und Diskussionen leiten

Kurzeinführung:

- Moderation und Diskussionsleitung nach der Präsentation
- Einbeziehung des Publikums von 1-10.000 Personen
- Dialoge sind auch mit großen Gruppen möglich

Professionell fragen in Moderation und Diskussionsführung

- Der Aufbau logischer Frageprozesse
- Fragen im kontrollierten Dialog
- Der dialektische Frageprozess

Übung macht den Meister in der Moderation und Diskussionsführung

- Moderationen mit Fragen leiten
- Diskussionen mit Fragen führen

Der Umgang mit Einwänden und Angriffen in Moderation und Diskussion

- Was ist ein Konflikt?
- Chancen im Konflikt
- Die klassische Einwandbehandlung ist tot
- Übung macht den Meister in der Einwandbehandlung

Transfer in die Zukunft

- Drei Seminartage sind nur ein Start
- Wie funktioniert eigenständiges Weitertrainieren? - Was bringt es?
- Mein persönlicher Lernplan für die nächsten vier Wochen

Methoden

Übungsintensives Trainingsseminar, abwechslungsreiche Übungssettings, Kleingruppen-Feedback und -Coaching, vielfältige schnelle wie ausführliche Feedbacks, Verbesserungskontrolle, Lehrgespräche über Verhandlungs- und Präsentationsregeln, Tipps und Tricks, NLP-Strategien und -Modelle, Übungen mit detailliertem Videofeedback, Mindtechniken

Während des Trainings prüfen wir ständig das Können jedes einzelnen Teilnehmers und fördern seine Fähigkeiten durch sanftes Feedback beim Anfänger bis hin zur Erbsenzählerei beim Präsentations- und Verhandlungsprofi. Wir gehen davon aus, dass die Teilnehmer in der Präsentation perfekt werden wollen. Das Seminar endet nicht am dritten Tag, sondern sollte von Ihnen in Eigenregie kontinuierlich als Übungsgruppe fortgesetzt werden.

Dauer

2 x 3 Tage, Teilthemen sind möglich