



## Wirkungsvoll präsentieren

Wenn in Unternehmen oder vor Kunden Ideen, Konzepte oder Ergebnisse vorgestellt werden, geschieht dies meistens mit Präsentationen. Präsentationen gehören somit zum Berufsalltag. Neue Aufträge hängen oft von Präsentationen ab. Denn gute Ideen und Produkte verkaufen sich nicht immer von allein. Nach dem Seminar sind Sie in der Lage, Präsentationen mit WOW-Effekt vorzubereiten und mit einer größeren Selbstsicherheit und Ausstrahlungskraft zu präsentieren.

### Beschreibung

Sei es eine interne Präsentation einer Abteilung in einem Unternehmen, eine Produktpräsentation vor neuen Kunden oder eine Wettbewerbspräsentation vor einem Gremium—es geht immer darum, die Zuhörer von den eigenen Leistungen, Konzepten oder Produkten zu überzeugen, oft auch in Konkurrenz zu anderen.

Diese Tatsache steht oft im Widerspruch zum Ergebnis vieler Präsentationen. Meist fehlt es an der richtigen Vorbereitung, die Präsentationsmedien sind textlastig und die Referenten stammeln sich lesend mit dem Rücken zum Publikum durch zu viele unleserliche Folien. Eine Tortur für Referenten und Zuhörer gleichermaßen.

Das muss nicht sein. Dieses Seminar zeigt Ihnen, wie es besser geht. Wer bei seinen Zuhörern einen nachhaltigen Eindruck hinterlassen möchte, sollte die notwendigen Präsentationstechniken beherrschen. Sie erfahren, wie Sie einen starken und motivierenden Kontakt zu Ihren Zuhörern aufbauen, wie Sie die Medien gezielt und professionell einsetzen und wie Sie durch eine geschickte Mischung aus Rhetorik, Stimme und Körpersprache beim Publikum einfach besser ankommen.

So können Sie Ihre Ideen, Produkte oder Konzepte gezielt vor anderen präsentieren bzw. verkaufen und stärken Ihren persönlichen und beruflichen Erfolg.

### Zielgruppen (m/w/d)

Das Seminar richtet sich an Personen, die beruflich oder privat präsentieren müssen. Dazu zählen u.a.

- Führungskräfte, Fachleute und Mitarbeiter aus Wirtschaft, Wissenschaft, Politik und Verwaltung, Verbänden und Vereinen, Selbständige und Freiberufler
- Personen, die Präsentationen als Werbemittel einsetzen wollen
- Ingenieure und Architekten, die häufig eine Wettbewerbs- oder Kundenpräsentation erstellen
- Personen, die sich selbst in einer Bewerbung präsentieren müssen
- Menschen, die Spaß am Präsentieren haben und ihre Kompetenzen ausbauen möchten

### Ziele und Nutzen

- Sie erhalten praktische Tipps zum Erstellen einer Präsentation
- Sie erfahren, wie Sie die Wirkung einer Präsentation auf die Zuhörer gezielt verbessern können
- Sie lernen, mit konkreten Tipps die Zuhörer zu begeistern  
Ziel ist ein kompetenter, sicherer und souveräner Auftritt in allen Situationen, in denen Sie Zuhörer mit guten Präsentationen überzeugen müssen.

Durch einen richtigen Einsatz der Medien sowie Ihrer Stimme und Körpersprache optimieren Sie Ihre Selbstsicherheit und strahlen somit mehr Souveränität und Kompetenz in Präsentationen aus

## Seminarinhalte 2 Tage Basisseminar

### 1. Gute Präsentationen haben eine starke Wirkung

- Wissenswerte Grundlagen. Ziele einer guten Präsentation
- Fehler und wie Sie Fehler vermeiden
- Nach diesen Sternen sollten Sie greifen. Die goldenen Regeln für überzeugende Präsentationen

### 2. Zuhörer informieren, unterhalten und nützen

- Fakten für Hirn und Herz
- Statt zur Sache zu sprechen sollten Sie besser zu Zuhörern reden
- Die Wahrnehmung des Zuhörers ist begrenzt. Deshalb kürzen, kürzen, kürzen

### 3. Eine gute Vorbereitung ist der Schlüssel zum Erfolg

- Nachdenken mit Methode. Zielgerichtete Recherche und nützliche Quellen
- Die Kernbotschaft formulieren
- Ein übersichtliches Drehbuch für eine Präsentation erstellen

### 4. Anfang mit Pfiff und prägnanter Schluss.

- Sympathie und Akzeptanz. Schnell Kontakt zum Zuhörer herstellen
- Gezielt Sympathie und Aufmerksamkeit erzeugen
- Geben Sie Ihrer Präsentation ein optimales Finale
- Gelungenes Ende und nachhaltige Wirkung. Die passenden Worte am Schluss

### 5. Der Hauptteil. Sachverhalte verständlich präsentieren

- Der rote Faden muss sichtbar sein. Kompliziert Denken — einfach präsentieren
- Fokus auf das Wesentliche richten und Kernbotschaften klar formulieren
- Begeistern Sie Ihre Zuhörer durch kreative Ideen

### 6. Umgang mit Medien. Wirkung und Verständnis erleichtern

- Flipchart, Tageslichtprojektor, Metaplanwand — den richtigen Medienmix finden
- Wirkung und Verständnis erleichtern
- PowerPoint mit Kick. Charts, Bilder und Textgestaltung.

### 7. Das „Wie“ der Rhetorik. Training und Feedback

- Verbessern Sie Ihre persönlichen Kompetenzen bei Präsentationen
- Atmung, Haltung, Stimme - Souveräner Auftritt und überzeugende Wirkung
- Körpersprache als „Motor“ für eine gute Präsentation, Mimik und Gestik effektiv einsetzen
- Verbale und nonverbale Ausdrucksmittel müssen übereinstimmen

### 8. Live Online-Präsentation

- Unterschiede in virtuellen Präsentationen
- Risiken und Chancen von Onlinepräsentationen
- Weniger Inhalt, mehr Kompetenz und Motivation! Praktische Tipps und Techniken für Online-Präsentationen

## Auffrischungs- und Vertiefungsseminare „Study & Train“

Unsere Seminare sind nach dem System „Study & Train“ aufgebaut. In den Basisseminaren lernen Sie alle wichtigen Grundlagen zu einem Thema kennen. In einem ergänzenden Einzeltraining oder einem Seminar in kleinen Gruppen (2-6 Personen) können Sie die Inhalte mit individuellen Themen vor allem praktisch vertiefen. Gerne entwickeln wir mit Ihnen ein passendes Konzept.

### Besonderheit für Inhouse-Seminare auf Anfrage

Fünftägiges intensives Training mit Herstellung bzw. Verbesserung eigener Präsentationen, praktischem Training mit verbaler und nonverbaler Wirkung bei Präsentationen sowie Videoaufnahmen.

#### Rhetorischer Ausdruck

- Wording. Entwickeln Sie einen persönlichen Redestil für Präsentationen
- Überzeugungsstrategien bei Präsentationen. Elemente einer überzeugenden Argumentation
- Rhetorische Stilmittel nutzen. Bilder und Metapher, Umgang mit Zitaten. Witze, Anekdoten und Humor dosiert verwenden
- Storytelling. Geschichten und Beispiele beleben eine Präsentation und erzeugen Nähe zum Publikum

#### Inhaltliche Themen

- Visuelle Rhetorik und Mediengestaltung. PowerPoint & Co auf höchstem Niveau
- Wettbewerbspräsentation
- Verkaufspräsentation
- Bewerbungspräsentation
- Zwischen Bilanzpressekonferenzen und Haushaltspräsentationen. Zahlen wie Einnahmen, Ausgaben und Investitionen anschaulich präsentieren
- Training einer eigenen Präsentation

#### Praktisches Training

- Sie haben das Wort! Das eigene rhetorische Profil für Präsentationen stärken. Para- und nonverbale Ausdrucksmittel - Strategien für den erfolgreichen Auftritt bei Präsentationen. Ein praktisches Training
- Persönliches Mental- bzw. Neurotraining gegen Lampenfieber und Präsentationsangst



Warum schlafen die Zuhörer bei manchen Präsentationen ein, während sie bei anderen gebannt an den Lippen des Vortragenden hängen? Eine Ursache hierfür ist: Während manche Präsentierende ihre Zuhörer nur mit Informationen überhäufen, versuchen andere diese auch emotional zu packen.

Ob Abteilungsleiter oder Ingenieur, Verkäufer oder Finanzberater – in vielen Jobs zählt es heute zu den Aufgaben, Produkte, Konzepte und Ideen vor Kunden, Geschäftspartnern oder Kollegen zu präsentieren. Doch Untersuchungen zeigen: Mehr als 90 Prozent aller Präsentationen werden von den Zuhörern als ermüdend erlebt – vor allem, weil sie in ihnen zwar mit Informationen überhäuft, aber kaum emotional angesprochen werden.

Langweilige Präsentationen mit unzähligen, überfrachteten PowerPoint-Folien, deren Inhalte stumpf abgelesen werden, irritierende Animationen, kaum lesbare Grafiken. PowerPoint ist ein gutes Hilfsmittel, um Informationen zu visualisieren, und eignet sich auch für Präsentationen vor großem Publikum. Doch das Medium muss richtig verwendet werden.

In Präsentationen geht es um mehr, als seine Zuhörer vor Langeweile zu bewahren. Eine Präsentation soll

- mitreißen, bewegen oder motivieren,
- den Zuhörern etwas beweisen oder helfen, eine Entscheidung zu treffen
- oder eine bestimmte Handlung anregen.

**Das wird am besten gelingen, wenn es auf unterhaltsame Weise geschieht.**

Besser ist es, mit wenigen, aber passenden und somit treffenden Argumenten auszukommen. Diese sollten mitten ins Herz (in der Sprache der Gehirnforschung: mitten ins Werte- und Emotionssystem) Ihrer Teilnehmer treffen. Gute Präsentatoren kommen mit wenigen Argumenten aus! In der Vorbereitung überlegen sie sehr lange, welches genau das eine Argument sein wird, mit dem sie überzeugen werden.

Eine gute inhaltliche Vorbereitung und ein perfektes Design allein ergeben noch keine wirkungsvolle Präsentation. Dem Präsentierenden, also Ihnen, kommt eine ebenso große Bedeutung zu.

In diesem Seminar geht es um alle Faktoren, die eine gelungene Präsentation ausmachen. Das Motto lautet: Auf die Präsentationsbühne! Fertig! Los! Die Show kann beginnen!

## Ergänzungen

- Methodenmix aus theoretischer Einführung, praktischen Übungen, handwerklichen Tipps und Feedback
- Konkrete Praxis ist unsere Stärke. Geübt wird an verschiedenen Texten und Reden
- Das Seminar lebt von der Bereitschaft der Teilnehmer, sich selbst einzubringen und verschiedene Techniken auszuprobieren.

Die einzelnen Phasen des Seminars werden durch intensive Übungen vertieft. Sie können gerne eigene Präsentationen mitbringen.

### Besondere Angebote

Gerne erstellen, verbessern oder trainieren wir mit Ihnen eine Präsentation, die Sie konkret halten müssen

### Was unsere Seminare und Trainings auszeichnet

- Wissenschaft trifft auf über 30 Jahre Erfahrungen
- Konkrete Praxis ist unsere Stärke
- Übungen unterstützen den Transfer in die Praxis
- Die Seminare finden in kleinen Arbeitsgruppen mit max. 12 Teilnehmer statt.

### Rabatte

Wenn Sie sich gleichzeitig für mindestens 2 Seminare anmelden, oder wenn sich mindestens 2 Personen gleichzeitig anmelden erhalten Sie pro Seminar bzw. Person 5% Rabatt.

### Keinen passenden Termin gefunden - Seminare auf Anfrage

Bestellen Sie unseren Newsletter über die Internetseite. Vermerken Sie im Feld Nachricht, dass Sie sich speziell für dieses Seminar interessieren. Oft ergeben sich auf Anfrage weitere Seminare. Sie werden dann gezielt zu diesen Seminaren eingeladen.

Sie haben einen Wunschtermin für ein Seminar. Bei mindestens zwei Anmeldungen können Sie mit uns einen zusätzlichen Termin vereinbaren. Wir schreiben dieses Seminar ergänzend an unsere Kunden aus.

### Einzeltraining, Seminar in kleinen Gruppen oder Inhouse-Seminare

Nutzen Sie die Möglichkeit, auf Sie zugeschnitten Seminarinhalte in einem Einzeltraining oder in einer Kleingruppe (2-6 Personen) oder als Inhouse-Seminar zu vertiefen. Unser modulares Konzept ermöglicht eine individuelle Auswahl der Themen. Gerne entwickeln wir mit Ihnen ein passendes Angebot.

### Angebote für Organisationen

Organisationen bieten wir die Möglichkeit, dass sich die Mitarbeiter für einzelne Seminare bei uns direkt anmelden können. Das vereinfacht die Anmeldungen und bringt auch Vorteile für die Organisationen. Nähere Informationen senden wir Ihnen gerne zu. Senden Sie uns einfach eine kurze Email.

## Über uns

Odem in Stuttgart bietet Ihnen seit 1994 kompetente Seminare und Einzeltrainings zu den Themen „Stimmbildung und Körpersprache“, „Rhetorik und Kommunikation“, „Konfliktmanagement und Mediation“, „Change- und Projektmanagement“ sowie „Führung, Coaching und Karriere“. Wenn Sie wirkungsvoller kommunizieren möchten, sind Sie bei uns genau richtig.

### Schwerpunkt Kommunikation

Organisationstheoretisch betrachtet, bedingt Kommunikation eine Organisation. So betrachtet sind Organisationen offene, soziale Systeme, deren Mitglieder in einer funktionalen, zweckorientierten Ordnung regelbasiert interagieren und sich in einem ständigen Austausch mit der Organisationsumwelt befinden.

Gesprächs- und Kooperationsfähigkeiten, Rede- und Präsentationskompetenz, Teamfähigkeit, Einfühlungsvermögen – die Liste der Anforderungen an Mitarbeiter ist lang. Die Erwartungen an die Kompetenzen haben sich deutlich verändert. Oft tritt das notwendige Fachwissen in den Hintergrund, wenn es um Anforderungsprofile geht.

Eine belastbare Gesprächskultur rechnet sich betriebswirtschaftlich für jede Organisation, denn Organisationen brauchen kommunikative Koordinations- und Entscheidungsfindungsmechanismen.

Notwendig dazu ist eine interne Kommunikation, die das regelgerechte Verhalten der Mitarbeitenden unterstützt, indem sie bezugsgruppenspezifisch die Relevanz dieser Regeln kommuniziert.

Durch die Konzentration auf den Personalentwicklungsaspekt wird die Qualifikation der Mitarbeiter langfristig steigen. Werden Mitarbeiter in Besprechungen gehört, erhöht sich die Mitarbeiterzufriedenheit. Weitere Potenziale werden sichtbar. Somit eignet sich das Kommunikationsmanagement auch zur Entwicklung von Führungs- und Spezialistennachwuchs. Zudem kann die Produktivität durch entsprechende Zielorientierung und Prozessoptimierung gesteigert werden.

### Nutzen für Ihre Organisation

- Steigerung der Arbeitsergebnisse und -qualität durch bessere Zusammenarbeit
- Steigerung der Qualifikation der Mitarbeiter
- Steigende Mitarbeiterzufriedenheit
- Steigerung der Führungskultur
- Entdeckung von Innovationspotenzial
- Aufdeckung organisatorischer und personeller Defizite



### Regina Toth

- Atem-, Stimm- und Sprechtrainerin
- Logopädin in eigener Praxis
- Dozentin an der SRH-Fachschule für Logopädie in Stuttgart
- Vorsitzende des Gesamtbetriebsrat der SRH-Fachschulen
- Lehrbeauftragte für den Bereich Vortrags- und Präsentationstechniken sowie Moderation
- Zertifizierte AAP® Trainerin nach Coblenzer/Muhar
- Systemischer Coach
- Mentaltrainerin

### Johann Scheidner

- Atem-, Stimm-, Sprech- und Rhetoriktrainer
- Körpertherapeut, Certified Rolfer®
- Personal Trainer, Schwerpunkte Kraft- und Cardiofitness
- Mental- und Neurotrainer
- Demografieberater - Führungskräfte- und Systemischer Coach - Mediator - Redenschreiber.

Schwerpunktt Themen sind

- Führung und Kommunikation
- Konfliktmanagement und Mediation, Schwerpunkt Organisations- und Wirtschaftsmediation
- Change-, Projekt- und Prozessmanagement, Schwerpunkt Kommunikation
- Team- und Kollaborationsmanagement
- Kreativitäts- und Innovationsmanagement
- Betriebliches Gesundheitsmanagement, Schwerpunkt „Psychoziale Gesundheit“ sowie „Persönliche und organisationale Resilienz“.

Als langjähriger Vertriebstrainer und Vertriebsdirektor hat er Erfahrungen in der Leitung von Management-Trainings und Coachings

### Mitglied in folgenden Verbänden:

- Verband der Redeschreiber deutscher Sprache (VRdS), Leiter der Regionalgruppe BW
- Bundesverband Mediation (bmev) sowie Steinbeis-Mediationsforum für Wirtschaftsmediation e.V.
- Bundesverband Demografischer Wandel – Unternehmensverband Deutschland e.V. (BdW)