

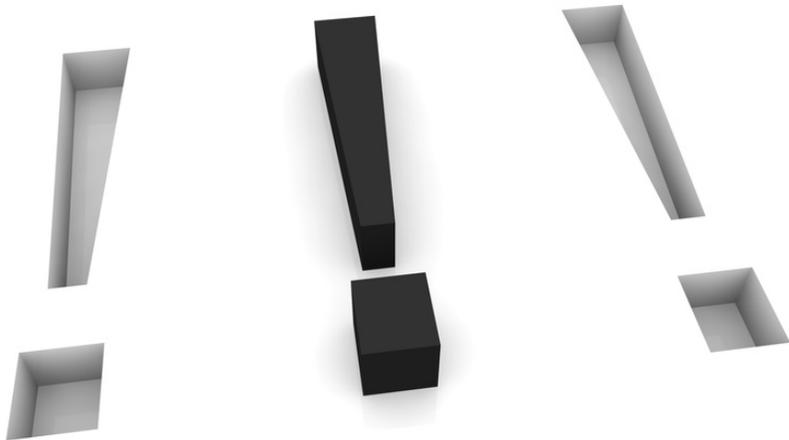
POWERPERFORMANCE

Das Präsentations-Coaching für Fach- und Führungskräfte

Der Überblick

DAVON SPRECHEN WIR!

EIN MEER VON PRÄSENTATIONEN	3
THEMEN ERSCHÖPFEND BEHANDELN?	4
DIE STANDORTBESTIMMUNG	5
INTENSIV – KONZENTRIERT – INDIVIDUELL	6
DIE BALANCE VON KOMPETENZEN	7
DIE SEMINARTHEMEN	8
DER INTERNET-SUPPORT	9
DIE RAHMENBEDINGUNGEN	10





EIN MEER VON PRÄSENTATIONEN

Die Welle nutzen!

NOCH NIE WURDE IN UNTERNEHMEN so viel präsentiert wie heute – Tendenz steigend.

Umso wichtiger – in diesem Meer von Präsentationen – die Welle erfolgreich zu nutzen.
Überzeugend und lebendig zu präsentieren, ist ein wesentlicher Erfolgsfaktor.

Denn eine einzige Präsentation kann über Erfolg oder Misserfolg eines Projekts, einer Idee entscheiden – mitunter sogar über die Karriere. Und die Ansprüche werden höher.

„**POWERPERFORMANCE**“ – das Intensiv-Coaching für Fach- und Führungskräfte trägt diesen stetig wachsenden Anforderungen Rechnung.



THEMEN ERSCHÖPFEND BEHANDELN?

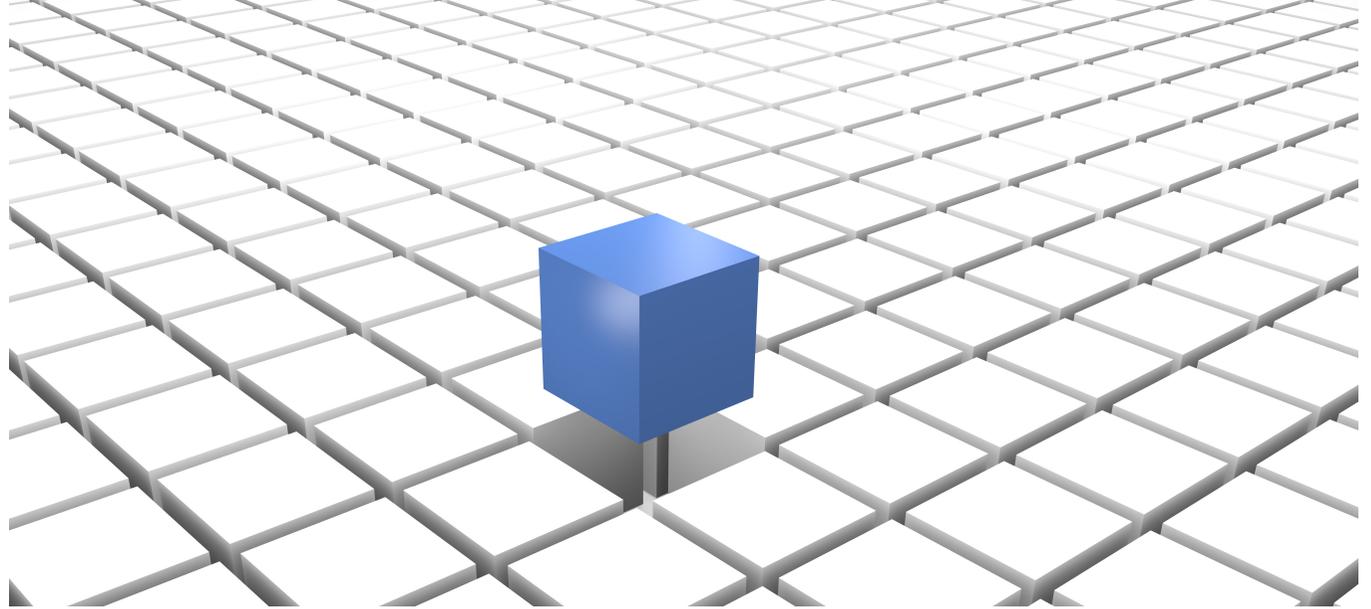
Oder Zuhörerinnen und Zuhörer begeistern?

EINE ERFOLGREICHE PRÄSENTATION braucht weit mehr als Fachkompetenz, Fakten und Daten. Und schon gar nicht PowerPoint in Hochdosierung.

Die überzeugende Präsentation lebt von der Persönlichkeit und der Glaubwürdigkeit des Vortragenden. Sie berücksichtigt die Grundsätze der erfolgreichen Werbung und der Verkaufspsychologie. Und sie ist immer das Ergebnis der „inneren“ Einstellung zur Sache und zu den Menschen.

Präsentationen sollen mitreißen. Sie müssen motivierend, publikumsorientiert und unverwechselbar sein – eben nicht erschöpfend.

Das gilt für die Inhalte und die Vortragenden.



DIE STANDORTBESTIMMUNG

Der Weg zum individuellen Training.

Ein Training, das den Weg zu unverwechselbaren, authentischen Präsentationen zeigt, muss genauso unverwechselbar sein – eben auch kein Standard-Training.

Bevor das Coaching beginnt, machen wir eine **Standortbestimmung**. Durch Interviews stellen wir fest, wo die Teilnehmerinnen und Teilnehmer stehen.

Erst dann legen wir den Fahrplan für die individuelle Trainingsmaßnahme fest.

Wir holen Ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter dort ab, wo sie stehen – und bauen systematisch darauf auf.



INTENSIV – KONZENTRIERT – INDIVIDUELL

POWERPERFORMANCE ist keine „Massenveranstaltung“.

DIE ANZAHL VON MAXIMAL 3 TEILNEHMERN schafft die Voraussetzung, dass die Potenziale des Einzelnen erkannt und weiterentwickelt werden können.

So ist es möglich, in den Video-Analysen die persönlichen Stärken herauszuarbeiten und gezielt die individuelle Optimierung zu bieten.

Eine Trainings-Methode, die sich (nicht nur) in unseren Einzel-Coachings von Führungskräften bewährt hat. Die Erkenntnisse hieraus geben wir an Ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter weiter.

DIE KUNST DER BALANCE

Das Zusammenspiel von Kompetenzen

DAS TRAINING LENKT DEN FOKUS auf das Zusammenspiel von fachlicher und sozialer Kompetenz. Es fördert so ein spannungsreiches Persönlichkeitsprofil. Präsentieren heißt, die Kunst der Balance dieser Kompetenzen zu beherrschen:

RATIONALITÄT + EMOTIONALITÄT

Überzeugende Präsentationen sind faktenorientiert – aber nie emotions- und freudlos

PERSÖNLICHE STÄRKE + TEAMDENKEN

Überzeugende Präsentationen leben von der Persönlichkeit des Vortragenden – vergessen aber nie die Belange der Zuhörer

SYSTEMATIK + KREATIVITÄT

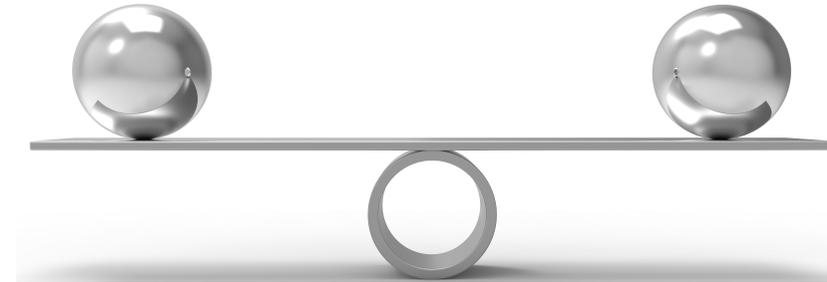
Überzeugende Präsentationen sind klar strukturiert – aber auch lebendig, bildhaft, spontan

SELBSTMOTIVATION + FREMDMOTIVATION

Überzeugende Präsentationen fußen auf der echten Begeisterung für das Thema – und übertragen diese auf das Publikum

ZIELORIENTIERUNG + EMPATHIE

Überzeugende Präsentationen verfolgen ein klar definiertes Ziel – berücksichtigen aber auch die Ziele der Zuhörerinnen und Zuhörer



DIE SEMINARTHEMEN

Wovon sprechen wir?

- Grundsätzliches über das wirkungsvolle Sprechen
- Überlegungen vor der Präsentation
- Die 3 „Z“ – Zeit, Ziel, Zuhörer
- Die Orientierung an der Zielgruppe
- Wo liegt der Nutzen Ihrer Präsentation für Ihre Zuhörer?
- Fakten, Fakten, Fakten! Reicht das?
- Was gehört – neben den Fakten – in die Stoffsammlung?
- Die Bedeutung der eigenen Einstellung zum Thema und Zuhörerkreis
- Den Zuhörer „Ja“ sagen lassen
- Die Bedeutung von Emotionen für den Präsentationserfolg
- Verstand ansprechen – Emotionen nutzen
- Was wir von Kindern lernen können
- Was wir von der Werbung lernen können: Die spannende Verpackung des Inhalts
- Was bringt Leben in den Vortrag?
- Storytelling: Nichts ist spannender als eine gute Geschichte
- Die Bedeutung von Pausen
- Persönlichkeit schlägt Powerpoint
- "Die Dosis macht ein Gift!" – Oder: Weniger ist oft mehr!
- Welche Medien wirken? Und wie wirken sie?
- Die eigene Wirkung optimieren: Unverwechselbar sein!
- Die Bedeutung des Interesse weckenden Starts und des prägnanten Finales
- Die lebendige und bildhafte Sprache
- Die authentische und überzeugende Körpersprache
- Statussignale der Körpersprache nach Keith Johnstone





MEHR IDEEN

Der Internet-Support für die Teilnehmer.

NACH DEN 2 COACHING-TAGEN werden die Teilnehmer nicht mehr in der Lage sein, „Standard-Präsentationen“ zu halten.

Doch es gibt nichts, was nicht kontinuierlich verbessert werden kann. Und die eigenen Ansprüche werden steigen.

Deshalb gibt es den Internet-Support von Tönningsen & Partner: Per E-Mail können sich Ihre Mitarbeiter auch später an uns wenden. Sie erhalten dann Anregungen und Tipps für aktuelle Präsentationen. Diesen Support bieten wir im Anschluss an das Coaching für insgesamt 12 Monate – kostenlos.

POWERPERFORMANCE begleitet die Teilnehmerinnen und Teilnehmer also auch nach dem Coaching.



DIE RAHMENBEDINGUNGEN

für ein Training, das aus dem Rahmen fällt.

ZIELGRUPPE:

Alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, an deren Präsentationen besondere Ansprüche gestellt werden.

TEILNEHMERZAHL:

Mit maximal 3 Teilnehmern fordert das Coaching eine Menge – und ist so besonders effektiv.

SEMINARDAUER:

2 Tage

LEHRMETHODEN:

Video-Training mit gemeinsamer Analyse | Impulsvorträge des Trainers

TECHNISCHE MITTEL:

FlipChart | Metaplanwand | Videokamera | Flat-Screen | Notebook und Beamer



TÖNNINGSEN & PARTNER

Marienhöhe 180 | 25451 Quickborn | Telefon: (0 41 06) 6 27 13 55 | E-Mail: frank@toenningsen.de | Web: www.toenningsen.de