



**BEGEISTERT PRÄSENTIEREN. VON ANFANG AN.**

Das Präsentationstraining für angehende Industriekaufleute  
und Fachinformatiker



## DER ÜBERBLICK:

<b>Themen erschöpfend behandeln?</b>	<b>3</b>
<b>Das Plus an Sicherheit</b>	<b>4</b>
<b>Intensiver geht's kaum</b>	<b>5</b>
<b>Die Balance von Kompetenzen</b>	<b>6</b>
<b>Die Seminarthemen</b>	<b>7</b>
<b>Die Rahmenbedingungen</b>	<b>8</b>



## THEMEN ERSCHÖPFEND BEHANDELN?

### Oder Begeisterung auf die Zuhörer übertragen?

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

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

Nur zu oft werden Themen "erschöpfend" behandelt. Aber: Präsentationen müssen

- **motivierend,**
- **einzigartig,**
- **unverwechselbar**

sein – eben nicht erschöpfend.

Das gilt für die Inhalte und den Vortragenden. Und das gilt auch schon bei der Präsentation der Fachaufgabe.



## DAS PLUS AN SICHERHEIT

### Darf's ein bisschen mehr sein?

#### PLUS 1:

KOSTENLOS ZUM 2-TÄGIGEN TRAINING bieten wir Ihren Auszubildenden einen **zusätzlichen Praxis-Tag**. So können sie das Gelernte – zeitnah zur Abschlussprüfung – auffrischen und vertiefen.

Zu diesem Praxis-Tag bringen Ihre Auszubildenden die von ihnen erarbeitete Prüfungspräsentation mit. Erneut erhalten sie die Gelegenheit, vor Publikum und Kamera zu präsentieren.

So ist der „Feinschliff“ möglich. Wesentlicher aber noch ist die Sicherheit, die Ihre jungen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in zeitlicher Nähe zur Prüfungssituation dadurch erhalten.

#### PLUS 2:

EBENFALLS IM SEMINARHONORAR ENTHALTEN ist der **Internet-Support** für Ihre Auszubildenden. Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer können sich nach dem Seminar per E-Mail an uns wenden, wenn Sie weitere Tipps und Anregungen für aktuelle Präsentationen wünschen.



## INTENSIVER GEHT'S KAUM

**Die Teilnehmerzahl ist auf 5 Auszubildende limitiert.**

DAHER BEDEUTEN 2 TRAININGSTAGE PLUS 1 PRAXISTAG:

- Intensives Training mit der Kamera
- Eingehende Analyse der einzelnen Videoaufnahmen
- Individuelles Feedback durch die Gruppe und den Trainer
- Auf die jeweilige Teilnehmer-Persönlichkeit abgestimmter Input durch den Trainer
- Erleben und Erweitern der individuellen Stärken
- Förderung der persönlichen Authentizität
- Genügend Zeit für zielführend moderierte Diskussionen

## DIE BALANCE VON KOMPETENZEN

### Durch Persönlichkeit überzeugen.

DAS TRAINING THEMATISIERT und 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**

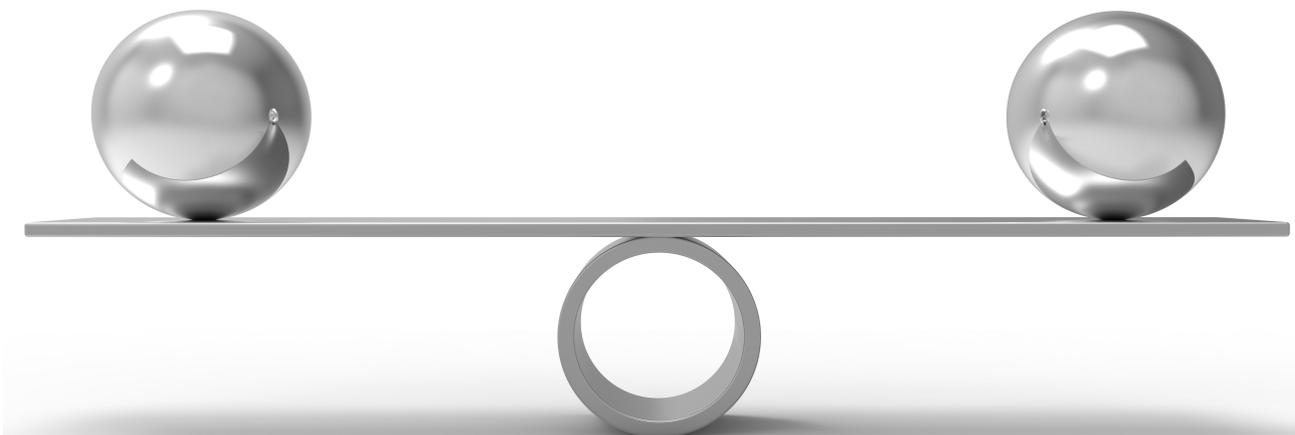
Überzeugende Präsentationen sind klar strukturiert – aber auch lebendig, bildhaft, spontan

#### **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
- Die Bedeutung des Interesse weckenden Starts und des prägnanten Finales
- Die 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?
- Die lebendige und bildhafte Sprache
- Storytelling: Nichts ist spannender als eine gute Geschichte
- Die Bedeutung von Pausen
- "Die Dosis macht ein Gift!" – Oder: Weniger ist oft mehr!
- Welche Medien wirken? Und wie wirken sie?
- Persönlichkeit schlägt PowerPoint
- Die eigene Wirkung optimieren: Unverwechselbar sein!
- Die authentische und überzeugende Körpersprache
- Statussignale der Körpersprache nach Keith Johnstone



## DIE RAHMENBEDINGUNGEN

für ein Training, das aus dem Rahmen fällt.

### ZIELGRUPPE:

Auszubildende, die

- ihre Selbstsicherheit stärken wollen
- Ideen, Vorschläge und Ergebnisse – nicht nur im Rahmen der Abschlussprüfung – wirkungsvoll und überzeugend präsentieren möchten
- durch ihren Redestil motivieren und begeistern wollen

### TEILNEHMERZAHL:

Mit maximal 5 Teilnehmer/innen ist das Seminar besonders effektiv

### SEMINARDAUER:

2 Tage + 1 Praxistag

### LEHRMETHODEN:

Das Training besteht in erster Linie aus zahlreichen praktischen Übungen:  
Videotraining mit gemeinsamer Analyse | Einzelarbeiten | Gruppenarbeiten |  
Diskussion sowie den Impulsvorträgen des Trainers

### TECHNISCHE MITTEL:

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



TÖNNINGSEN & PARTNER  
Training und Personalentwicklung

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