

BEGEISTERT PRÄSENTIEREN.  
VON ANFANG AN.



DAS **ONLINE**-PRÄSENTATIONS-TRAINING  
für angehende Industriekaufleute



## DER ÜBERBLICK:

Themen erschöpfend behandeln?	3
Die Zusammenspiel von Kompetenzen	5
Intensiver geht's kaum	6
Die Seminarthemen	8
Die Rahmenbedingungen	9



THEMEN ERSCHÖPFEND BEHANDELN?  
Oder Begeisterung auf die Zuhörenden übertragen?

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

Die wirkungsvolle Präsentation lebt von der Persönlichkeit der oder 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 oder Projektarbeit.



## DAS ZUSAMMENSPIEL VON KOMPETENZEN

### Die Kombination von Soft- und Hard-Skills

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



## INTENSIVER GEHT'S KAUM

Die Teilnehmerzahl ist auf 3 Auszubildende limitiert.

DAHER BEDEUTEN 3 TRAININGEINHEITEN (à 4 Stunden)  
+ DIE PRÜFUNGSSIMULATION (6 Stunden)

- 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 SEMINARTHEMEN

### Wovon sprechen wir?



- Grundsätzliches über das wirkungsvolle Sprechen
- Überlegungen vor der Präsentation
- Die drei „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 3 Teilnehmer/innen ist das Seminar besonders intensiv und effektiv

### SEMINARDAUER:

3 x 4 Stunden Analyse- und Trainingsphase  
plus 6 Stunden Prüfungssimulation

### LEHRMETHODEN:

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

### TECHNISCHE MITTEL:

Notebook | möglichst großer Monitor | Head-Set oder In-Ears | Link-Download zur Teilnahme



## DER ABLAUF DES TRAININGS:

insgesamt 18 Stunden + Vorbereitungsphase

Vor dem Seminar:

Teilnehmer  
schicken Video  
einer Präsentation  
vor dem Seminar-  
Start

Analyse- + Trainings-Phase:

3 x 4 Stunden:

- Gemeinsame Analyse der Videos
- Gruppen-Diskussionen
- Individueller Trainer-Input
- Aufzeigen und Diskussion der persönlichen Optimierungsmöglichkeiten

Prüfungs-Simulation  
6 Stunden

- Hier präsentieren die Teilnehmerinnen + Teilnehmer ihre ausgearbeiteten Prüfungspräsentationen
- Gemeinsame Analyse und „Feinschliff“  
(zeitnah zum Prüfungstermin)



TÖNNINGSEN & PARTNER  
Training und Personalentwicklung

Loki-Schmidt-Platz 15 | 22297 Hamburg  
Mobil: 01 51 40 74 60 87 | E-Mail: frank@toenningsen.de

[www.toenningsen.de](http://www.toenningsen.de)