

Effektives Präsentieren

Wer ist der Empfänger der Präsentation ?

Karl-Heinz Wagner

- Trainer und Moderator
- Businesscoach
- Supervisor (DGSV)
- Mediator



Wann ist eine Präsentation erfolgreich ?

- egal in welcher Form
- mit technischem oder wirtschaftlichem Fokus

Die Präsentation muss etwas bewirken !

Aus Informationen Botschaften machen

Eine klare Zieldefinition ist wertvoll, denn

*„wenn ich nicht weiß, wohin ich will,
brauche ich mich nicht zu wundern,
wenn ich ganz woanders ankomme“!*

Wichtigste Aufgabe in der Vorbereitung:

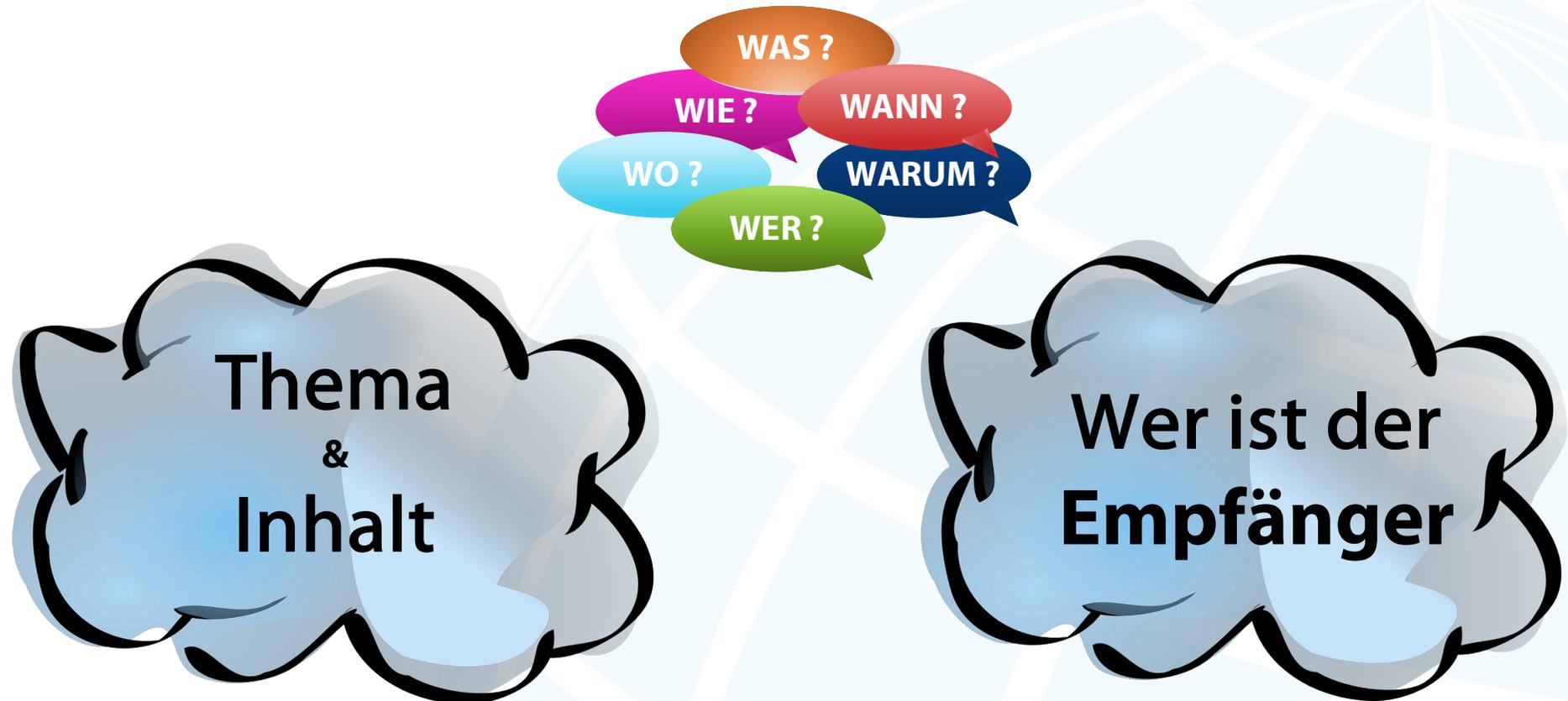
Klären Sie das Ziel Ihrer Präsentation!

Arbeiten Sie dann nach der Devise:

**„Was muss der Empfänger lesen, sehen oder hören,
damit das Ziel erreicht werden kann?“**



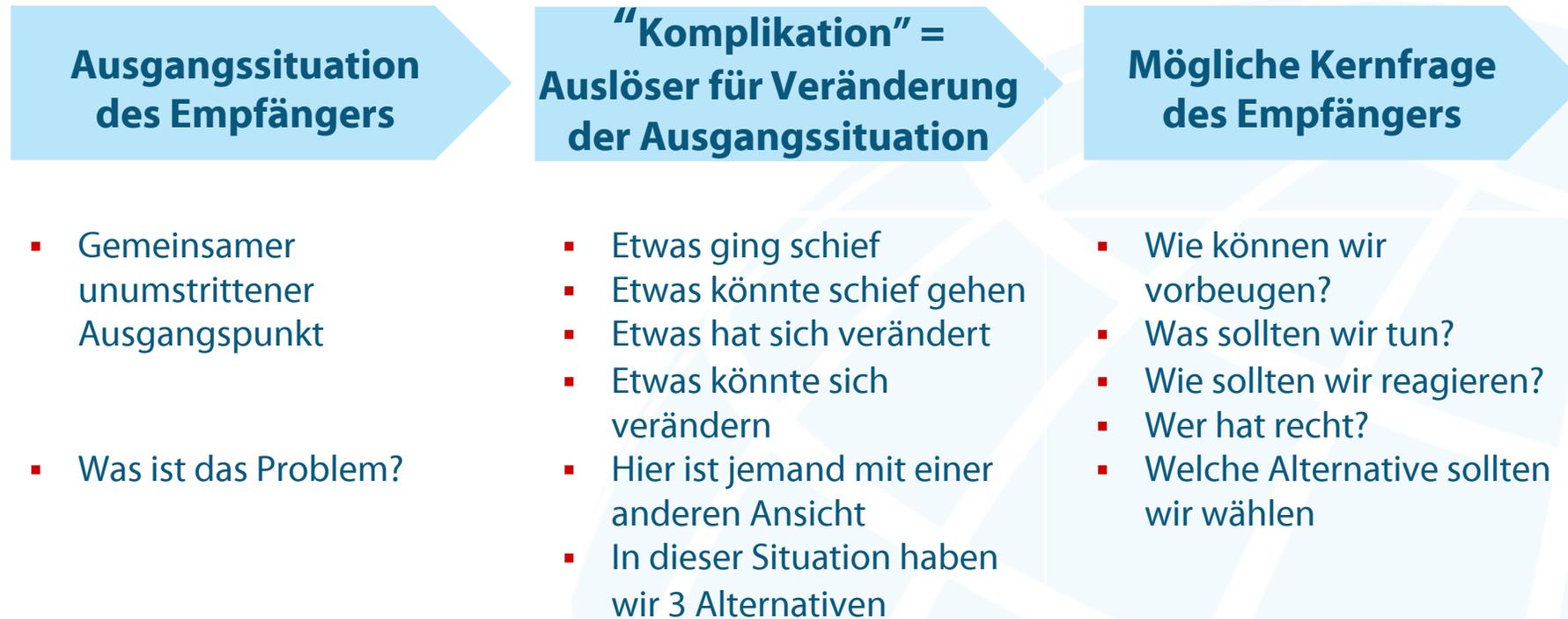
Kernfragen jeder Präsentation



Kernfragen jeder Präsentation

- Ausgangssituation
- Erwartungen der Empfänger
- Welche Fragen stellt sich der Empfänger?
- Was ist die Kernfrage?
- Wie lautet die Antwort ? (Kernaussage)

Am Beginn des „Dialogs“ steht die Kernfrage des Empfängers.



Die Präsentation beantwortet die Kernfrage des Empfängers mit der Kernaussage.

Die erfolgreiche Präsentation gibt Antwort auf die Kernfrage.

Thema und Empfänger	Empfänger: _____ Thema: _____
Ausgangssituation	Problem? Ist-Zustand? Auslöser für Veränderung?
Erwartungen der Empfänger	<input type="checkbox"/> Informationen <input type="checkbox"/> Entscheidungshilfen <input type="checkbox"/> Verbesserungsmaßnahmen <input type="checkbox"/> Unterstützung bei der Umsetzung
Welche Fragen stellt sich der Empfänger? Was ist die Kernfrage?	
Wie lautet Ihre Antwort? (Kernaussage)	

Nutzenargumentation

- Jeder Empfänger orientiert sich an dem, was ihm nützlich erscheint.
- Nutzen ist keine objektive Größe.
- Nutzen wird subjektiv wahrgenommen und befriedigt ein Entscheidungsmotiv.
- überzeugende Präsentationen bringen den subjektiven Nutzen des Empfängers zur Sprache.

Möglicher Nutzen

- Sprache
- Transparenz
- Sicherheit
- Bequemlichkeit
- Soziales Mitgefühl
- Gesundheit
- Ansehen
- Spaß
- Entdeckung
- Freiheit
- Persönliches Wachstum

Nutzenformulierungen geben Antwort auf die Empfänger-Frage: „Was habe ich davon?“

Merkmale sind noch keine Vorteile

Übersetzung der Merkmale in Nutzen

- ... das bedeutet für Sie ...
- ... das bringt Ihnen ...
- ... das reduziert Ihre ...
- ... das senkt Ihre ...
- ... damit sparen Sie ...
- ... das garantiert Ihnen ...
- ... das beweist Ihnen ...
- ... das ergänzt Ihre ...
- ... damit ermöglichen Sie ...
- ... das verbessert Ihre ...
- ... das fördert Ihre ...
- ... das aktiviert Ihre ...

**Die Übersetzung der Merkmale in Nutzen setzt voraus,
dass man sich in den Empfänger hineinversetzt.**

Der Autor „liefert“ dem Empfänger eine „Übersetzung,“

Merkmale/Leistung/Maßnahme

Überprüfen aller bestehenden Richtlinien auf Aktualität und fachliche Relevanz.

Übersetzungsformel

„... das erhöht“ ...

„ ... das verbessert“ ...

Nutzen für den Empfänger

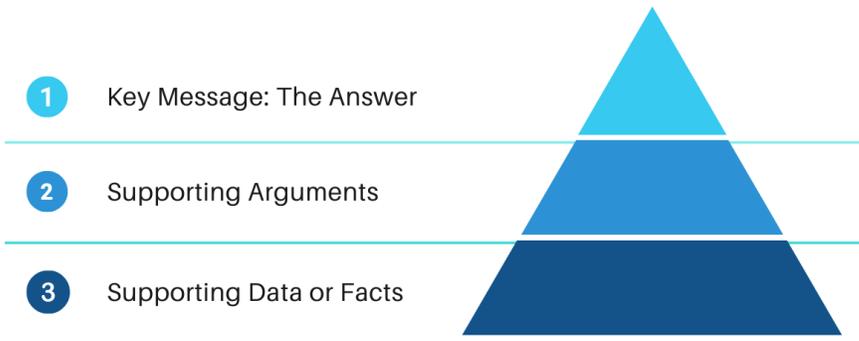
„die Transparenz und ...“

„die Performance und die einheitliche Umsetzung im Unternehmen“.

Der Wurm muss dem Fisch schmecken – Nicht dem Angler

Was ist das Pyramidenprinzip?

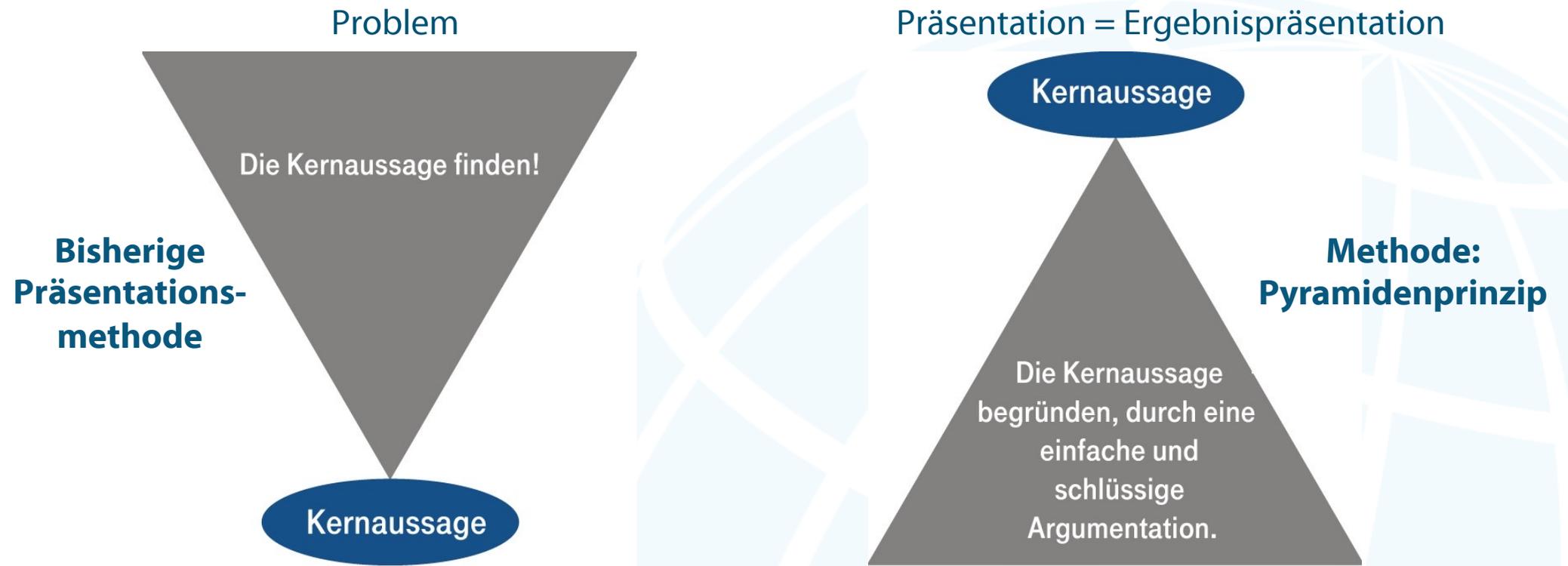
The Minto Pyramid Principle



- Barbara Minto, Ex-McKinsey-Beraterin
- Buch: "Das Minto-Pyramiden-Prinzip"
- Prägt die Art und Weise, wie wir Probleme strukturieren und lösen, auf grundlegende Weise.
- Strukturiert verstreute Informationen und Gedankenteile in einen zusammenhängenden Rahmen.

Effektives Präsentieren

Problemlösung und Ergebniskommunikation verlaufen in entgegengesetzten Richtungen.



Die Präsentation wiederholt nicht den Problemlösungsprozess, sondern liefert das Ergebnis von der Kernaussage her und erhöht so den Aufmerksamkeitsgrad.

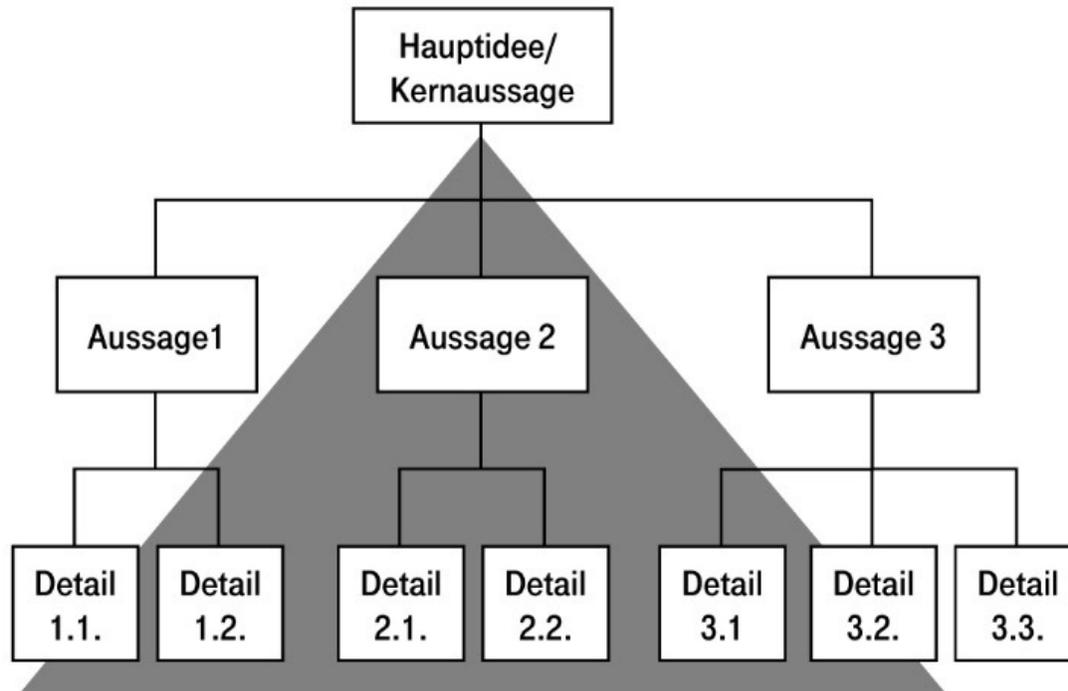


- Der Schlüssel zum Pyramidenprinzip ist Einfachheit.
- Beginnen Sie mit der Antwort oder der "Kernbotschaft". Sie sollte klar, prägnant und wirksam sein.
- Dann gruppieren, sortieren und fassen Sie die unterstützenden Argumente logisch zusammen
- Sobald die Empfänger Ihre Kernaussage akzeptiert haben, können Sie damit beginnen, einige der unterstützenden Fakten und die Arbeit, die hinter Ihrer Antwort steckt, zu erläutern (wenn danach gefragt wird).

Die Präsentation wiederholt nicht den Problemlösungsprozess, sondern liefert das Ergebnis von der Kernaussage her und erhöht so den Aufmerksamkeitsgrad.

Die Präsentation entsteht durch einen Dialog aus Fragen und Antworten.

Die Präsentation folgt dem Pyramidenprinzip.



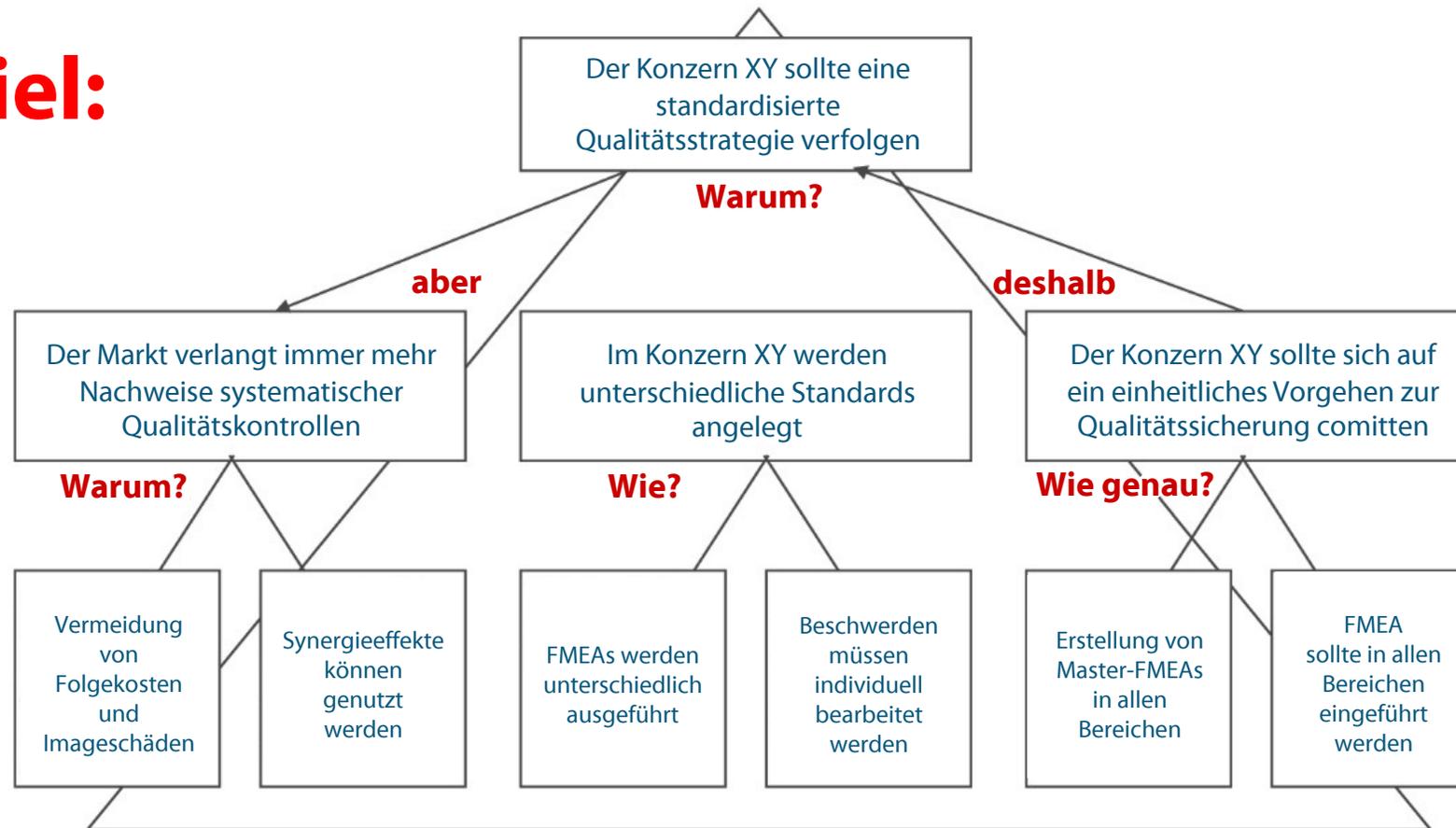
Mögliche Fragen des Empfängers:

Warum?	
Wie?	
Mit wem?	
Was tun?	
Woher wissen Sie das?	

Die Präsentation beginnt mit der Kernaussage, beweist diese und führt zu logisch aufgebauten und verständlichen Aussagen.

Die logische Kette spiegelt den Denkprozess wider.

Beispiel:



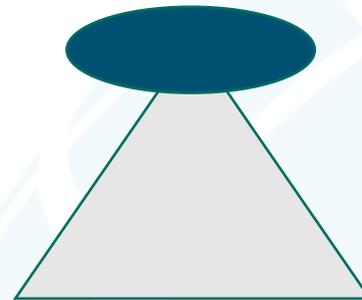
Das Pyramidenprinzip führt zu zielgruppengerechten Präsentationen.

Das Prinzip

Entwickeln einer hierarchischen Gedankenstruktur.

Einzelaussagen (Belege, Details) dienen dazu, die Kernaussage bzw. die zentrale Botschaft zu unterstützen.

Die zentrale Botschaft steht am Anfang der Argumentation.



Die Vorteile

Optimale Lösung, um Gedanken logisch aufzubauen.

Diese Vorgehensweise unterstützt das schnelle Nachvollziehen von Gedankengängen.

Das Pyramidenprinzip hilft bei schnellen Entscheidungsfindungen.

Je klarer die Struktur, umso geringer die Gefahr, sich in Einzelaspekten zu verlieren.

Lernbiologischer Hintergrund: Überblick vor Einzelinformation.

Fazit

Es gibt nicht nur eine Art der Präsentation,
entscheidend ist immer die Zielgruppe

**Der Erfolg einer Präsentation hängt nicht nur vom Inhalt ab,
sondern wird wesentlich vom Präsentator beeinflusst !**