

## Präsentieren „nach oben“ – kein Problem...

... mit ein bisschen Psycho-Logik, die berücksichtigt, wie es „denen da oben“ geht und was „die“ brauchen. Vorweg die wichtigsten drei „Mega-Tipps“: 1. „Weniger ist mehr!“, 2. „Halte dich kurz!“ und 3. „Nichts voraussetzen!“ Damit gewinnen Sie nicht nur Sympathien.



### Ihr Konzept: kurz – klar – kombinierbar

**75** Bosse haben wenig Zeit, überladene Terminkalender, sind ungeduldige, undisziplinierte und schlechte Zuhörer.

Ändern können Sie das nicht, aber schon bei der Vorbereitung Ihrer Präsentation berücksichtigen:

- Mit einer **einfachen, logischen Grundstory**, die gut merkbar und leicht weiter erzählbar sein muss. Damit der Chef woanders damit glänzen kann...
- Mit einem **modularen Aufbau** beweisen Sie Flexibilität, wenn Sie kürzen oder einen Teil vorziehen müssen
- Mit der **Einbindung Ihres Themas in übergeordnete Zusammenhänge** wie z.B. die Firmenstrategie, eine aktuelle Entwicklung am Markt oder anderen Problemen, die Ihren Chef bewegen.
- Mit einem „**Purpose-Statement**“ zu Beginn: „Der Zweck dieses Meetings ist...zu entscheiden“ (nicht: „ICH will Ihnen zeigen...“)

Das 5-Minuten-Prinzip und die dazu passenden Strukturen für geschäftliche Präsentationen erlernen unsere Teilnehmer im HPS-Klassiker „Sicher präsentieren – wirksamer vortragen“

Reduzieren Sie gnadenlos in Richtung 5-Minuten-Präsentation – alles andere bereiten Sie als Antworten für die Fragerunde vor.



### Ihr Auftritt „ganz oben“ – positiv und engagiert!

**76** Bosse brauchen Leute, auf die sie sich verlassen können und suchen nach Signalen, die darauf hinweisen. Deshalb ist das WIE der Präsentation entscheidend.

Sie müssen Ihre „Oberen“ (genauso wie jeden Kunden!) von zwei Dingen überzeugen: 1. **dass die Idee richtig ist** und 2. **dass Sie der oder die Richtige sind**. Daher:

- Akzeptiert wird nur, was voll verstanden ist. Das Prinzip: „**Make the customer feel smart!**“ – halten Sie Grundidee und Erklärungen ganz einfach, fassen Sie zwischendurch zusammen und **antworten Sie kurz und klar**.
- Erleichtern Sie Vertrauen: bringen Sie **Zahlen und Quellen** – die Kennzahlen Ihres Bereiches sollten Sie übrigens auswendig wissen! Trennen Sie Fakten von Ihrer Meinung.
- Verwenden Sie die **bestimmte Sprachform** – als ob Ihr Vorschlag bereits angenommen wäre. Also statt „Wir könnten dann sagen ...“ besser „Dann sagen wir ...“
- Zeigen Sie **Begeisterung, Zuversicht und Entschlossenheit**. Stimmen Sie sich richtig ein (das gehört auch dazu!) und sprechen Sie **laut, deutlich und mit Nachdruck**.

Die Verstärkung von Sprache, Gestik und Stimmführung ist ein wesentlicher Teil der 3-tägigen „Rhetorischen Kraftkammer“.

Präsentationen nach oben sind meist kurz – das mehrfache (!) Durchsprechen ist daher möglich und erfolgsentscheidend.



## Visuelle Hilfsmittel – attraktiv und faktisch

Wer glaubt, dass Chefs nur nüchterne Zahlenfriedhöfe und freudlose Charts sehen wollen, irrt.

Aber auch die knallbunte effektvolle PowerPoint-Show geht ins Auge, denn Chefs hassen zeitverschwenderische Selbstdarsteller und PC-Technik-Freaks.

- Auf Ihre Slides gehören **Fakten, keine Vermutungen** und keine „Gummiworte“ wie: „viel“, „oft“, „erheblich“, „niedrig“...
- Bringen Sie **Grafiken** immer – aber auch nur – wenn Sie damit etwas **schneller erklären** können.
- **Mut zum „Bild“** – nicht NUR Bullet-Charts und Tabellen. Erleichtern Sie das Ein-sehen mit Landkarten, Plänen, Diagrammen – und Fotos, aber Zurückhaltung bei Cliparts

Gute visuelle Hilfsmittel verlangen mehr als die Beherrschung von PowerPoint. Nach dem eintägigen Workshop „Slides that win“ verwandeln Teilnehmer mittelmäßige Folien in eindrucksvolle Hilfsmittel, eben „Slides that win“:

Der Grundsatz „**Klarheit vor Schönheit und Show**“ gilt ganz besonders für Präsentationen nach oben, außer es sitzen dort Personen, die gar nicht hierher gehören.



## Sie wollen Chefs gründlich nerven? Präsentieren Sie!

Präsentationen an die Firmenspitze sind seltene Chancen, sich richtig in Szene zu setzen. Und sein Image dauerhaft zu beschädigen.

Gehen Sie davon aus, dass Ihre hochkarätige Zielgruppe sich voll auf Ihr Thema eingestellt hat und Ihnen gerne unbegrenzt Zeit einräumt.

- **Berichten Sie ausgiebig von den Vorarbeiten**, wer was wann überlegt, verworfen, gedacht hat.
- **Zeigen Sie Ihr Detailwissen** und Ihre Präzision: Bringen Sie Einzelheiten und Zahlen bis hinteres Komma.
- **Bauen Sie Krimi-Spannung auf** – beantworten Sie die stumme Frage „Worum geht es eigentlich?“ möglichst spät.
- **Demonstrieren Sie Sparsamkeit: Mit kleiner Schrift** können Sie die Anzahl der Slides locker halbieren.
- **Überziehen Sie Ihr Zeitbudget** – das beweist, wie gründlich Sie arbeiten. Wenn jemand eine Kürzung fordert, reagieren Sie gekränkt. Ihr Chef wird sicher bald begreifen, dass Sie für dieses Unternehmen zu gut sind – und die Konsequenzen daraus ziehen.

Alle diese Absturz-Tipps sind eine Folge mangelnder Zielgruppenorientierung. Die Frage „was interessiert und bewegt meine Zuhörer – und wie kann ich das ansprechen?“ zieht sich als Grundthema durch alle HPS Trainings.



Auch die beste Präsentation ist erst die halbe Miete – die Entscheidung fällt oft in der anschließenden Diskussion. Mehr darüber in der nächsten Präsentations-Praxis.

Fragen, Ideen, Tipps .....

Alle Ausgaben finden Sie im Archiv auf [www.hps-training.com](http://www.hps-training.com)

Als pdf auch auf [www.hps-training.com](http://www.hps-training.com)



**Eigentümer, Herausgeber und Verleger:** HPS GmbH.  
**Verantwortlicher Redakteur:** Prof. Dr. Emil Hierhold, [emil@hierhold.com](mailto:emil@hierhold.com)  
**Adresse:** HPS Hierhold Presentation Services GmbH, A-1070 Wien, Mariahilfer Straße 32 **Tel:** 01-5241717-0, **Fax:** DW 101. Ihr persönliches Gratis-Abonnement bestellen Sie bitte bei [headoffice@hps-training.com](mailto:headoffice@hps-training.com) mit dem Betreff „**Präsentationspraxis Post**“ und Ihrer Anschrift im Text (falls Sie Ihr Exemplar per Post erhalten wollen). Oder mit dem Betreff „**Präsentationspraxis Email**“ – dann senden wir Ihnen bei jeder neuen Ausgabe den link zum download.