

„Sprich über mich und du faszinierst mich!“



HPS-Chef und Trainer Rüdiger Tesar weihte neun GEWINN-Leser in die Kunst des sicheren Präsentierens ein

Alle Fotos: Michael Herzmannseder

bekommen die Teilnehmer im Anschluss an ihre Präsentation von ihren Kollegen Feedback-Kärtchen und ein Feedback des Trainers vor der Gruppe. Danach sehen sie sich das Video ihrer Präsentation in Ruhe und allein im Videozimmer an.

„Vampire“ kosten Aufmerksamkeit

„Richtige Vampire saugen Blut. Das Blut jeder Präsentation ist die Aufmerksamkeit der Zuhörer. Entfernen Sie also alles, was von Ihnen und Ihrer Botschaft ablenkt“, rät Tesar zu Beginn der Veranstaltung und verweist auf Geräte, Notizen auf Plakaten und Flipcharts und andere „Überbleibsel“ der Vorredner. Aber auch bei der eigenen Präsentation ist Vorsicht beim

Jeder Mensch ist unsicher, wenn er vor Publikum präsentieren muss! Nach diesem Training merkt es aber kein Zuhörer mehr!

VON SIMONE HOEPKE

► Wussten Sie, dass Sie bei einer PowerPoint-Präsentation das Eintippen der Foliennummer plus Enter während der Präsentation genau zu dieser Folie, beispielsweise dem Inhaltsverzeichnis, bringt? Oder dass die Taste „S“ (Schwarz) genau diesen Effekt auf der Leinwand ergibt? Dass mit jedem Mal Durchsprechen des Vortrags 50 Prozent der „Ähs“ verschwinden? Dass Sie Ihre Präsentation nicht mit „Danke für die Aufmerksamkeit“ beenden sollten und im Vortragssaal „Vampire“ lauern? Wenn nicht, können Sie sich beim Seminar „Sicher präsentieren – wirksamer vortragen“ wertvolle Tipps und Tricks holen.

Diese Chance haben sich neun GEWINN-Leser, die allesamt bei der im Jänner ausgeschrieben

GEWINN-Aktion „Karrieretrainings“ mitgemacht und die Gratisteilnahme zu diesem gemeinsam mit HPS veranstalteten Präsentationsseminar gewonnen haben, nicht entgehen lassen. Sie kommen aus den verschiedensten Branchen und Hierarchien – vom Autohausbesitzer über den Abteilungsleiter eines Versicherungsunternehmens bis hin zum Studenten. Eines haben sie jedoch gemeinsam: In drei HPS-Seminartagen werden sie mit professioneller Hilfe eine Präsentation gestalten, die sie für ihr Berufsleben brauchen, und mit den wichtigsten Präsentationsstricks gewappnet sein.

„Präsentationslust statt Präsentationsfrust“ steht am ersten Seminartag auf dem Flipchart. Und ohne viel Zeit zu verlieren beginnt das Seminar – wie könnte es anders sein – mit den Selbstpräsentationen der Teilnehmer mit visuellen Hilfsmitteln (PowerPoint, Overhead . . .) vor laufender Kamera.

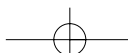
Der Seminarleiter HPS-Geschäftsführer Rüdiger Tesar (siehe Foto) und sein technischer Assistent machen Fett-näpchen sichtbar: Niemand tauscht das Namenskärtchen des Trainers durch das eigene aus, es wird gezappelt, es fehlt der Augenkontakt und „Vampire“ ziehen die Aufmerksamkeit vom Vortragenden ab. Jeder hat individuelle Stärken und Schwächen, die ihm selbst vielleicht nicht bewusst sind. Deshalb



Gute Vorbereitung auf die Präsentation ist der halbe Erfolg. Ein Hilfsmittel dafür ist Quick-Strukt, wo alles mithilfe von Post-it-Kästchen systematisch aufgebaut wird

Einsatz von Bildern geboten. Werden Bilder nicht erklärt, können sie schnell zu „Vampiren“ werden. Tesar: „Wenn Sie in Ihrer Präsentation ein Bild eines Bergsteigers haben, sagen Sie gleich, wofür er steht, z. B. für die Anstrengung. Sonst überlegen die Zuhörer, wann sie das letzte Mal in den Bergen waren und sind gedanklich weit weg vom Thema.“

Dennoch rät er zum Einsatz von Charts, Tabellen, Bildern und Cartoons. Vor allem mit Strukturbildern können abstrakte Zusammenhänge anschaulich gemacht werden. Allerdings müssen die einzelnen Punkte richtig angeordnet werden und die Pfeilrichtungen stimmen. Nicht die Milch gibt die Kuh, sondern umgekehrt, wie die richtige Pfeilrichtung zeigt. „Generell sind Bilder dann sinnvoll, wenn sie zum



Text passen und die Botschaft unterstreichen.“ Der Mensch nimmt 75 Prozent der Informationen durch Sehen wahr, verhältnismäßig magere 15 Prozent durch Hören. Die Kombination von Bild und Text kann sich bei Kundenpräsentationen also buchstäblich bezahlt machen.

Tesar warnt vor Serifen-Schriften (Schriften mit Häkchen, wie etwa Times), da sie bei einer Datenprojektion bei den Häkchen leicht „ausfransen“. „Serifen-Schriften werden in Büchern verwendet. Für Präsentationen eignen sich serifenlose, leicht lesbare Schriften wie Arial, die auch für Verkehrschilder verwendet werden.“

Mit dem „Quick-Strukt“ zum Präsentationskonzept

Bevor die Teilnehmer über grafische Details grübeln, feilen sie an ihrem Präsentationskonzept. Obwohl die Themen unterschiedlicher nicht sein können, funktioniert die Vorbereitung nach demselben Prinzip – dem so genannten „Quick-Strukt“. Hier wird der Vortragende in sieben Schritten beinahe spielerisch zum fertigen Präsentationskonzept geführt. Wie man sich das vorstellen kann? Auf drei Seiten mit knapp 30 Post-it-großen Kästchen wird die Präsentation systematisch aufgebaut (siehe Foto).

Zuerst werden Präsentationsthema, Anlass, Zeitrahmen und Zielgruppe definiert, auf Post-its notiert und in die entsprechenden Kästchen geklebt. Laut Tesar wird die Zielgruppenanalyse in der Praxis oft unterschätzt: Wer sind die Zuhörer? Wie sind sie dem

Thema gegenüber eingestellt? Welche Interessen haben sie? Was sollen sie nach der Präsentation tun? „Die Interessen der Zuhörer müssen klar sein und direkt angesprochen werden.“

Es folgt ein Brainstorming zu den Inhalten der Präsentation, diese werden wieder auf Post-its notiert, gruppiert und in den Quick-Strukt geklebt. Die Schlagzeile und der Schlusspunkt werden formuliert und auf die entsprechenden Kästchen des Formulars geklebt. Binnen weniger Minuten sind alle Kästchen beklebt – das Konzept steht und wird von den Teilnehmern am Overhead präsentiert.

Insgesamt präsentieren Sie knapp zehnmal vor laufender Kamera. Ihre Entwicklung können Sie nach dem Kurs auf Ihrer persönlichen Kassette verfolgen. „Lustige Video-Abende sind garantiert“, witzeln die Teilnehmer.

Der erste und letzte Satz müssen sitzen

Der Präsentationsaufbau ist damit klar. Fehlt noch die Umsetzung. „Der erste Satz der Präsentation muss sitzen“, stellt Tesar unmissverständlich klar. Ein schneller, zielgruppenorientierter Start weckt das Interesse der Teilnehmer. Ein guter Start könnte so aussehen: „Gerade Sie als Verkäufer interessieren sich für . . .“, deshalb zeige ich Ihnen jetzt . . .“ Die Devise: „Sprich über dich und du langweilst mich – sprich über mich und du fasziniert mich.“ Auch die Wirkung des letzten Satzes wird laut Trainer unterschätzt. „Schließen Sie nicht mit einem biederem ‚Danke für die Aufmerksamkeit‘, sondern mit einer kraftvollen, kompakten Zusammenfassung des Gesagten.“

„Touch-Turn-Talk“-Prinzip

Gerade bei visuell gut aufbereiteten Präsentationen gilt es, als Mensch im Mittelpunkt zu bleiben und nicht im Hightech unterzugehen. Was die Seminarteilnehmer bereits am Ende des ersten Tages perfektioniert haben, ist das so genannte „Touch-Turn-Talk“-Prinzip, mit dem der Kontakt zum Publikum erhalten wird: Zuerst auf der Leinwand zeigen, über welchen Punkt gesprochen wird (Touch). Dann zum Publikum drehen (Turn) und erst dann wieder sprechen (Talk). Was den Blickkontakt betrifft, rät Tesar, einen Gedanken lang bzw. drei bis fünf Sekunden bei einer Person zu bleiben. Auch zur Sprechtechnik hat Tesar wertvolle Tipps: „Worte wirken lassen und Pau-



Eine Beurteilung zu hören ist gut, sich auch noch zu sehen ist besser. Die ständige Kontrolle per Video hilft Fehler auszumerken, die man selbst sonst nicht sieht

sen bewusst einsetzen“, so die Devise. Positiver Nebeneffekt bei Sprechpausen: Es verschwindet auch das berühmte „Äh“ . . .

Nach dem Vortrag gibt es meist Fragen vom Publikum. Eines vorweg: 80 Prozent der Fragen sind laut HPS vorhersehbar – eine Vorbereitung der Antworten macht sich daher bezahlt. Wer Fragen mit dem Flipchart beantwortet, sollte mit Symbolen statt Worten arbeiten. Auch hier ist „Touch-Turn-Talk“ die Devise: Zuerst das Symbol aufzeichnen, sich dem Publikum zuwenden und dann sagen, was das Symbol darstellt („Das ist ein Laptop, er steht für . . .“). Wer zuerst die Zeichnung ankündigt und dann erst zeichnet, läuft Gefahr, dass die Zuhörer ein Bild des Laptops vor Augen haben und die Zeichnung in Frage stellen. So einer der kleinen Tipps mit großer Wirkung – wie sich bei der anschließenden Präsentationsrunde wieder zeigt.

Am Ende des dritten Seminartags sind die Seminarteilnehmer selbstsicherer und professioneller geworden. Ein Teilnehmer fasst es so zusammen: „Ich weiß jetzt, dass es so was wie Präsentationslust gibt. Und ich glaube, sie ist schon auf der Suche nach mir . . .“

Infos zum Anbieter

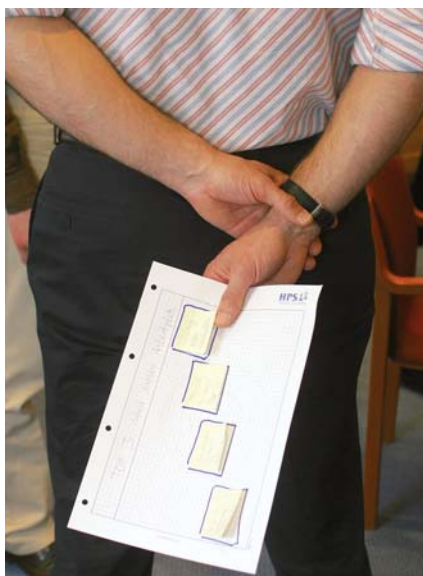
HPS – Hierhold Presentation

Services Ges. m. b. H.

Mariahilfer Straße 32, A-1070 Wien,

Telefon 01/524 17 17-0,

Internet: www.hps-training.com



Text passen und die Botschaft unterstreichen.“ Der Mensch nimmt 75 Prozent der Informationen durch Sehen wahr, verhältnismäßig magere 15 Prozent durch Hören. Die Kombination von Bild und Text kann sich bei Kundenpräsentationen also buchstäblich bezahlt machen.

Tesar warnt vor Serifen-Schriften (Schriften mit Häkchen, wie etwa Times), da sie bei einer Datenprojektion bei den Häkchen leicht „ausfransen“. „Serifen-Schriften werden in Büchern verwendet. Für Präsentationen eignen sich serifenlose, leicht lesbare Schriften wie Arial, die auch für Verkehrschilder verwendet werden.“

Mit dem „Quick-Strukt“ zum Präsentationskonzept

Bevor die Teilnehmer über grafische Details grübeln, feilen sie an ihrem Präsentationskonzept. Obwohl die Themen unterschiedlicher nicht sein können, funktioniert die Vorbereitung nach demselben Prinzip – dem so genannten „Quick-Strukt“. Hier wird der Vortragende in sieben Schritten beinahe spielerisch zum fertigen Präsentationskonzept geführt. Wie man sich das vorstellen kann? Auf drei Seiten mit knapp 30 Post-it-großen Kästchen wird die Präsentation systematisch aufgebaut (siehe Foto).

Zuerst werden Präsentationsthema, Anlass, Zeitrahmen und Zielgruppe definiert, auf Post-its notiert und in die entsprechenden Kästchen geklebt. Laut Tesar wird die Zielgruppenanalyse in der Praxis oft unterschätzt: Wer sind die Zuhörer? Wie sind sie dem

Thema gegenüber eingestellt? Welche Interessen haben sie? Was sollen sie nach der Präsentation tun? „Die Interessen der Zuhörer müssen klar sein und direkt angesprochen werden.“

Es folgt ein Brainstorming zu den Inhalten der Präsentation, diese werden wieder auf Post-its notiert, gruppiert und in den Quick-Strukt geklebt. Die Schlagzeile und der Schlusspunkt werden formuliert und auf die entsprechenden Kästchen des Formulars geklebt. Binnen weniger Minuten sind alle Kästchen beklebt – das Konzept steht und wird von den Teilnehmern am Overhead präsentiert.

Insgesamt präsentieren Sie knapp zehnmal vor laufender Kamera. Ihre Entwicklung können Sie nach dem Kurs auf Ihrer persönlichen Kassette verfolgen. „Lustige Video-Abende sind garantiert“, witzeln die Teilnehmer.

Der erste und letzte Satz müssen sitzen

Der Präsentationsaufbau ist damit klar. Fehlt noch die Umsetzung. „Der erste Satz der Präsentation muss sitzen“, stellt Tesar unmissverständlich klar. Ein schneller, zielgruppenorientierter Start weckt das Interesse der Teilnehmer. Ein guter Start könnte so aussehen: „Gerade Sie als Verkäufer interessieren sich für . . .“, deshalb zeige ich Ihnen jetzt . . .“ Die Devise: „Sprich über dich und du langweilst mich – sprich über mich und du fasziniert mich.“ Auch die Wirkung des letzten Satzes wird laut Trainer unterschätzt. „Schließen Sie nicht mit einem biederem ‚Danke für die Aufmerksamkeit‘, sondern mit einer kraftvollen, kompakten Zusammenfassung des Gesagten.“

„Touch-Turn-Talk“-Prinzip

Gerade bei visuell gut aufbereiteten Präsentationen gilt es, als Mensch im Mittelpunkt zu bleiben und nicht im Hightech unterzugehen. Was die Seminarteilnehmer bereits am Ende des ersten Tages perfektioniert haben, ist das so genannte „Touch-Turn-Talk“-Prinzip, mit dem der Kontakt zum Publikum erhalten wird: Zuerst auf der Leinwand zeigen, über welchen Punkt gesprochen wird (Touch). Dann zum Publikum drehen (Turn) und erst dann wieder sprechen (Talk). Was den Blickkontakt betrifft, rät Tesar, einen Gedanken lang bzw. drei bis fünf Sekunden bei einer Person zu bleiben. Auch zur Sprechtechnik hat Tesar wertvolle Tipps: „Worte wirken lassen und Pau-



Eine Beurteilung zu hören ist gut, sich auch noch zu sehen ist besser. Die ständige Kontrolle per Video hilft Fehler auszumerken, die man selbst sonst nicht sieht

sen bewusst einsetzen“, so die Devise. Positiver Nebeneffekt bei Sprechpausen: Es verschwindet auch das berühmte „Äh“ . . .

Nach dem Vortrag gibt es meist Fragen vom Publikum. Eines vorweg: 80 Prozent der Fragen sind laut HPS vorhersehbar – eine Vorbereitung der Antworten macht sich daher bezahlt. Wer Fragen mit dem Flipchart beantwortet, sollte mit Symbolen statt Worten arbeiten. Auch hier ist „Touch-Turn-Talk“ die Devise: Zuerst das Symbol aufzeichnen, sich dem Publikum zuwenden und dann sagen, was das Symbol darstellt („Das ist ein Laptop, er steht für . . .“). Wer zuerst die Zeichnung ankündigt und dann erst zeichnet, läuft Gefahr, dass die Zuhörer ein Bild des Laptops vor Augen haben und die Zeichnung in Frage stellen. So einer der kleinen Tipps mit großer Wirkung – wie sich bei der anschließenden Präsentationsrunde wieder zeigt.

Am Ende des dritten Seminartags sind die Seminarteilnehmer selbstsicherer und professioneller geworden. Ein Teilnehmer fasst es so zusammen: „Ich weiß jetzt, dass es so was wie Präsentationslust gibt. Und ich glaube, sie ist schon auf der Suche nach mir . . .“

Infos zum Anbieter

HPS – Hierhold Presentation

Services Ges. m. b. H.

Mariahilfer Straße 32, A-1070 Wien,

Telefon 01/524 17 17-0,

Internet: www.hps-training.com

