

# HPS Power Booklet

Tipps und Tricks für deinen  
**nächsten Auftritt**



# HPS Superkräfte gewinnen



Souverän  
auftreten



Glasklare  
Strukturen  
erstellen



Begeisterte  
Storys  
entwickeln



Spontane  
Situationen  
meistern



Software  
beherrschen



Eindrucksvolle  
Folien  
designen



Medien  
professionell  
einsetzen

NEU  
Alle HPS  
Trainings  
auch online.

SPEZIALTRAININGS FÜR WEB & HOMEOFFICE  
 HPS BESTSELLER  
 HPS SPEZIALTRAININGS

Hybride Kommunikation <b>NEU</b>			
Webmeetings souverän führen			
Webcall! <b>NEU</b>			
Train the digital Trainer			
Storytelling in Webmeetings			
Rhetorik in Webmeetings			
Besser präsentieren – wirksamer vortragen			
Die Rhetorische Kraftkammer®			
Präsentieren in Meetings, Verkauf und Beratung			
Storypresenting®			
Storytelling			
Prezi-Intensiv-Workshop			
Slides that win			
PowerPoint® kurz und bündig			
Train the Trainer			
Gewinnend kommunizieren und überzeugen			
Effektive Business Moderation			
Schlagfertigkeit			
Genial einfach rechnen®			
Meisterklasse			


## Hybride Kommunikation NEU

Train the digital Trainer

Webcall! NEU

Webmeetings  
souverän führen



Besser präsentieren –  
wirksamer vortragen

Storypresenting®  
Meisterklasse

Train the Trainer



Slides that win

PowerPoint® kurz & bündig  
Prezi-Intensiv-Workshop



Die Rhetorische Kraftkammer®  
Storytelling

Gewinnend kommunizieren  
und überzeugen  
Schlagfertigkeit



Effektive Business  
Moderation

Präsentieren in Meetings,  
Verkauf & Beratung



Genial einfach rechnen



## Hole dir Know-how von den HPS Experten!

Wir sind DIE Experten für Präsentation & Rhetorik in Europa und unterstützen dich und dein Team mit Trainings, Impulsvorträgen oder Coachings.

### Du entscheidest über Intensität & Format:

	Dauer	 Lernen	 Trainieren	max. Pers.	Trainer	Format
<b>Business-Training</b>	3 Tage	<div style="width: 100%;"><div style="width: 100%;"></div></div>	<div style="width: 100%;"><div style="width: 100%;"></div></div>	10	2	Präsenz
<b>Express-Training</b>	2 Tage	<div style="width: 100%;"><div style="width: 80%;"></div></div>	<div style="width: 100%;"><div style="width: 80%;"></div></div>	8	2	Präsenz
<b>Impuls</b>	60 Min.	<div style="width: 100%;"><div style="width: 20%;"></div></div>	<div style="width: 100%;"><div style="width: 20%;"></div></div>	25	1	Präsenz
<span>NEU</span> <b>Web-Training</b>	3 Module	<div style="width: 100%;"><div style="width: 80%;"></div></div>	<div style="width: 100%;"><div style="width: 80%;"></div></div>	8	2	Online
<span>NEU</span> <b>Web-Impuls</b>	60 Min.	<div style="width: 100%;"><div style="width: 20%;"></div></div>	<div style="width: 100%;"><div style="width: 20%;"></div></div>	25	1	Online



## Dir gelingt hybrid: analog & digital zusammen!

*Deine Präsentation vor einem wichtigen Stammkunden steht an. Der Großteil der Teilnehmenden sitzt mit dir im Raum, doch zwei Entscheiderinnen sind virtuell zugeschaltet.*

### HPS Tipps aus „Hybride Kommunikation“

#### Hybrides Setup identifizieren

Zunächst solltest Du erkennen, um welche Art von hybridem Meeting es sich handelt. In deinem Fall ist es ein „Analog+ Meeting“, da nur eine Minderheit digital zugeschaltet ist. Hier ist es wichtig, „die Digitalen“ nicht zu verlieren.

#### Hybride Rollen festlegen

In Analog+ Meetings empfehlen wir dir, eine Connector-Rolle, die sich auf die Digitalen fokussiert, einzuführen. Dank des Connectors gehen die Fragen der digitalen Teilnehmenden nicht unter, und in Diskussionen werden sie vom Connector stets aktiv eingebunden. Damit sind ALLE Teil des Meetings.



## Du punktest im Online-Vertrieb!

*Deine Firma hat auf online Webcalls umgestellt. Jetzt ist es deine Aufgabe, deine Interessenten online mit Ton und Bild zu gewinnen.*

### HPS Tipp aus „Webcall!“

#### Rasch mit Dialog zum Punkt kommen

Bei Webcalls gilt es für dich, 3 Grundregeln zu berücksichtigen:

1. Dialog – so früh wie möglich
2. „No frills“ – rasch zum Punkt kommen
3. Kundenorientierung – Nutzen, Nutzen, Nutzen

Hier ein Beispiel:

Mit ehrlich erfreuter, heller Stimme, Blick unbedingt in die Kamera:  
„Hallo, Fr. Dr. Wagner, ich bin Inge Maier von Sunlife Austria und freue mich sehr, sie endlich live zu sehen. Ich grüße Sie!“

Pause, Grußerwiderung abwarten = Dialog 1

„Frau Dr. Wagner, sie haben mir geschrieben, dass Sie nur 15 Minuten Zeit für unser Gespräch haben, darf ich daher gleich sagen, worum es konkret geht?“

Pause, Antwort abwarten = Dialog 2

„Fein! Ganz offen: Wir wollen im Bereich innovativer Energieversorgung Ihr strategischer Partner werden. Aber nur, wenn das wirklich für Sie Sinn macht. Darf ich dazu 2 Fragen stellen?“

Pause, Antwort abwarten = Dialog 3



## Du gewinnst auch im Web

*Ein erster Erfolg: Du hast einen Termin mit dem Entscheider eines wichtigen Unternehmens bekommen – online! Jetzt gilt es, ihn im Webmeeting von dir und euren Leistungen zu überzeugen.*

### HPS Tipps aus „Webmeetings souverän führen“

Um bei Webmeetings professionell zu wirken, ist es besonders wichtig, dass du ein optimales Setting einrichtest.

#### Kommuniziere auf Augenhöhe

Stelle sicher, dass du Augenkontakt herstellst. Richte dazu deine Webcam so ein, dass sie genau auf Höhe deiner Augen ist, und achte auf eine Beleuchtung von vorne. Auch wenn es ungewohnt ist: Blicke möglichst viel direkt in die Kamera und nicht auf deinen Bildschirm. Deine Slides und das Bild deines Kunden solltest du nur durch peripheres Sehen wahrnehmen.

#### Gesprächsführung ist Trumpf – gerade online

Ein Kundengespräch zu führen, das immer im Fluss bleibt, ist online eine besondere Herausforderung. Nutze daher gerade hier die Dialogführungstipps aus „Präsentieren in Meetings, Verkauf und Beratung“.



## So rockst du den Start!

*Endlich! Du darfst dein Konzept präsentieren. Deine Präsentation ist optimal vorbereitet. Alle sind im Meetingraum, der Projektor läuft. Doch irgendwie herrscht noch etwas Unruhe, der Small Talk läuft noch, obwohl du schon beginnen solltest. Wie bekommst du jetzt Ruhe rein und zeigst allen, dass du loslegen willst?*

### HPS Tipps aus „Besser präsentieren – wirksamer vortragen“

Als Presenter solltest du die Aufmerksamkeit deines Publikums steuern können. Gerade am Beginn gilt es, diese Aufmerksamkeit auf dich zu ziehen.

#### Position 1 ist dein Trumpf

Stell dich auf Position 1 – ganz vorne beim Publikum, mittig auf die Bühne. Sprich deine Einleitung von hier, bevor du mit deiner PowerPoint®-Präsentation loslegst.

#### B for Black

Wenn du auf Position 1 stehst, solltest du nicht in der Projektion stehen. Deshalb ist es wichtig, das Bild „auf Schwarz“ zu schalten. Das geht entweder mit der Schwarztaste deiner Fernbedienung, oder in dem du im Präsentationsmodus auf dem Laptop auf „B“ drückst.



## Du bewegst mit deiner Story

*Dieses Mal willst du nicht mit Zahlen, Daten und Fakten punkten. Du willst etwas Besonderes, dein Team begeistern. Dir ist bewusst, am besten gelingt dir das mit einer spannenden Story. Doch wie schaffst du es, dein Projekt-Kick-off in eine Story zu verpacken, ohne, dass es aufgesetzt wirkt?*

### HPS Tipp aus „Storypresenting“

Information allein ist nicht spannend, erst Bedeutung macht sie spannend. Bedeutung erzeugst du, in dem du bei deiner Zielgruppe Emotionen weckst. Dazu hast du 2 Möglichkeiten:



#### Ziehe deine Zielgruppe mit „Pull“ an

Zeige deiner Zielgruppe, welchen konkreten Nutzen sie davon hat, wenn sie dir folgt. Verknüpfe diesen Nutzen in deiner Story eng mit deinem Vorschlag.



#### Schiebe deine Zielgruppe mit „Push“

Gefahr emotionalisiert dein Publikum, weil es diese vermeiden will. Finde also etwas, dass die Zuhörernden unbedingt vermeiden wollen, und „warne“ sie davor.



HPS Storyboards: dein roter Faden für beeindruckende Präsentationen





## Als Meister brillierst du!

*Alle wissen: Keiner im Team präsentiert so gut wie du. Doch dieses Mal willst du besonders in Erinnerung bleiben – schließlich darfst du die Rede zum Jahresabschluss halten. Doch wie schaffst du es, dass nicht alle sagen: „Du warst so gut wie immer“?*

### HPS Tipps aus „Meisterklasse“

Wenn du schon richtig gut bist, fällt es dir vielleicht nicht leicht zu wissen, wie du noch besser werden kannst. Eine Möglichkeit sind unsere 9 „Highlighter“. Diese erzeugen Momente, die deiner Zuhörerschaft besonders in Erinnerung bleiben werden.

Hier 2 Beispiele:

#### **Deine Irreführung sorgt für ein „Aha“**

Führe dein Publikum am Beginn deiner Story absichtlich in die falsche Richtung, um dann mit dramatischer Stimme, eine unerwartete Wendung deiner Story zu präsentieren.

#### **Der Gegenstand bleibt ihnen in Erinnerung**

Nutze nicht nur Worte und Slides, sondern auch einen Gegenstand bei deiner Präsentation. Jeder wird sich garantiert daran erinnern, dass du den 100-Euro-Schein verbrannt hast.



## Deine Schulungen sind abwechslungsreich!

*Dieses Mal hat es dich erwischt. Du „darfst“ die neuen Mitarbeitenden in eure Software einschulen. Du präsentierst zwar gerne, doch eine Schulung zu einem so trockenen Thema musstest du noch nicht halten. Du willst bei den Neuen natürlich keinen langweiligen ersten Eindruck hinterlassen.*

### HPS Tipps aus „Train the Trainer“

Auch wenn es sich um eine Schulung handelt und du deine Kollegenschaft nur informieren sollst: Überlege dir, wie du sie aktivieren kannst.

### Dein Methodenmix macht's

Achte darauf, dass die Schulung abwechslungsreich gestaltet ist.

Hier einige Beispiele:

Starte mit einer Umfrage zu Vorkenntnissen oder Erfahrungen mit ähnlichen Systemen

Nach der Mittagspause lässt du die Gruppe selbst die Inhalte des Vormittags wiederholen

Am Ende baust du ein interaktives Quiz mit Handy ein (zum Beispiel mit Kahoot.com), bei dem es ein interessantes Fachbuch zu gewinnen gibt.



## Deine Slides sehen einfach gut aus!

*Deine Chefin hat dich gebeten, dem Team die neue Abteilungsstruktur vorzustellen. „Aber bitte achte darauf, dass deine Folien etwas Pep haben und nicht langweilig sind!“, hat sie hinzugefügt.*

### HPS Tipps aus „Slides that win!“

Mit diesen PowerPoint®-Effekten gelingt es dir, mit deinen Slides Wow-Effekte zu erzeugen:

#### Zoom verdeutlicht deine Zusammenhänge

Der „Zoom-Effekt“ ist immer dann geeignet, wenn du ein großes Ganzes samt Details präsentieren willst. Du kannst zunächst eine Slide mit der ganzen Abteilung zeigen, um dann in einzelne Teams „hinzuzoomen“. So kannst du Zusammenhänge besser verdeutlichen.

#### Mit Morphen illustrierst du Verschiebungen

Wenn du auf 2 aufeinanderfolgenden Slides ein gleiches Element hast, das seine Position verändert (eine Abteilung, die jetzt an einer anderen Stelle im Organigramm ist), kannst du diese Verschiebung mit dem „Morph-Effekt“ wunderbar animieren.



## Du kennst alle PowerPoint®-Tricks und sparst Zeit!

*Du hast „Ja“ gesagt, als deine Chefin dich gefragt hat, ob du die Präsentation morgen halten kannst. Was du nicht wusstest: Die Slides sehen aus wie Kraut und Rüben – es gibt keine einheitliche Designlinie.*

### HPS Tipps aus „PowerPoint® kurz und bündig“

Aus dem Training „Slides that win!“ weißt du: Ein einheitliches Design sieht einfach professioneller aus. Doch wie schaffst du es in kurzer Zeit, alles anzupassen?

#### „Format kopieren“ und der Folienmaster helfen dir

Sieh dir zunächst an, ob du euren Folienmaster verwenden kannst. Oftmals wird dieser von Mitarbeitenden gar nicht oder nicht gut angewendet. Falls er brauchbar ist, kannst du mit wenigen Klicks viele Folien in einem Schritt anpassen.

Wenn dir das nicht hilft, kannst du mit der Funktion „Format kopieren“ Designs vereinheitlichen. Anstatt z.B. bei jedem Textfeld immer wieder einzeln Textgröße und Farbe einzustellen, kannst du das Format eines Textfeldes ganz einfach auf mehrere Felder kopieren. Das erspart dir unzählige Klicks!



## Du beherrschst auch Prezi

### HPS Tipps aus „Prezi-Intensiv-Workshop“

Ebenso wie PowerPoint® per se nicht schlecht ist, ist Prezi nicht per se gut. Im Gegenteil, Prezi verleitet nur zu anderen Fehlern als PowerPoint®. 2 großen Versuchungen solltest du bei Prezi nicht unterliegen:

#### Besser kein Sneeze-Design

Von Sneeze-Design spricht man, wenn eine Prezi so aussieht, als hätte sie jemand auf den Bildschirm „geniest“ – die Elemente sind also ohne Zusammenhang weit voneinander getrennt. Daher solltest du darauf achten, ein zusammenhängendes Design zu verwenden.

#### Du vermeidest Sea-Sickness

Die Seekrankheit tritt dann ein, wenn sich in einer Prezi zu viel bewegt und deiner Zuhörerschaft schwindlig wird. Nutze den Zoom-Effekt lieber nur wenige Male gezielt und nicht ständig.



## Du bist immer kompetent

*Du wirst beim Jour-fixe unerwartet aufgefordert, deine Einschätzung zur geplanten Umstrukturierung abzugeben. Dein Puls steigt. Jetzt gilt es, nur nichts Falsches zu sagen und ein kompetentes Statement zu diesem heiklen Thema abzugeben.*

### HPS Tipp aus „Die Rhetorische Kraftkammer“

Auch wenn du spontan sein musst, schaffst du es, 2 Aspekte zu einem Thema zu finden. Eine bewährte Struktur ist: „Einerseits ..., Andererseits ..., Das bedeutet ...“

Ein Beispiel:

#### „Einerseits ...

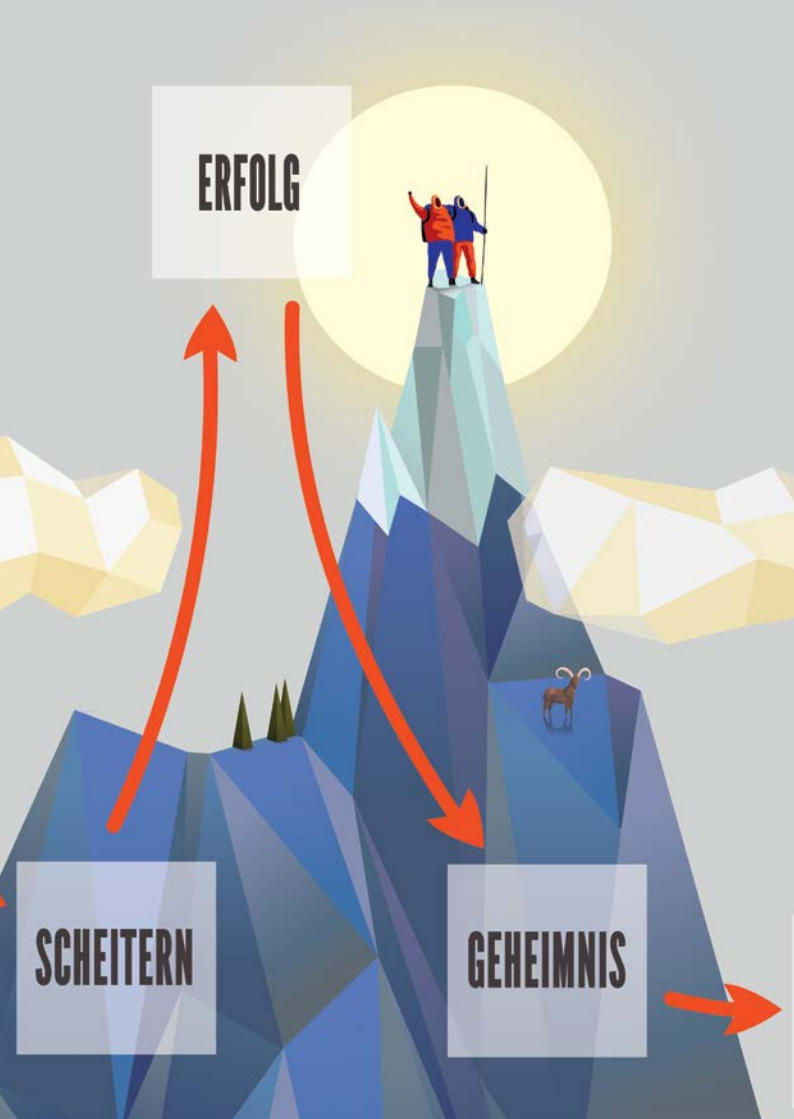
bin ich der Meinung, dass wir unsere Abteilung umstrukturieren müssen. Denn die internen Abläufe sollten effizienter gestaltet werden.

#### Andererseits ...

sehe ich die Gefahr, dass die betroffenen Personen nicht genügend einbezogen werden.

#### Das bedeutet ...

wir sollten früh genug einen Workshop planen und alle miteinbeziehen, bevor eine finale Entscheidung getroffen wird.“



## Feiere deine Erfolge

*Du wurdest gebeten, beim Jahresmeeting etwas über euer erfolgreiches Projekt zu erzählen. Natürlich bist du stolz darauf und freust dich, vor der versammelten Mannschaft darüber zu reden. Gleichzeitig willst du nicht prahlerisch und unsympathisch rüberkommen. Wie erzählst du eine spannende Erfolgsstory?*

### HPS Tipps aus „Storytelling“

Stories, die kontinuierlich in eine Richtung gehen, sind vorhersehbar und langweilig. Es braucht daher einen Bruch und dieser muss spannend erzählt werden.

### Vor dem Erfolg kommt das Scheitern

Bevor du vom eigentlichen Erfolgsmoment erzählst, solltest du von einem Moment des vermeintlichen Scheiterns erzählen. Diesen Moment des Zweifels, der Unsicherheit, gibt es in jedem Projekt – er ist der spannende Bruch in der Story.

### Deine Stimme erzeugt Spannung

Der Moment des vermeintlichen Scheiterns sollte von dir auch „anders“ erzählt werden. Dafür gibt es viele Mittel. Am einfachsten gelingt dir das mit der Stimme. Werde an dieser Stelle, ohne zu überreiben, eine Spur leiser oder lauter.



Aus dem HPS Storyboard „Success“



## Konflikte klärst du in Ruhe

*Es läuft in deinem Team nicht rund, die Stimmung ist auf dem Tiefpunkt, weil sich 2 Kollegen nicht verstehen.*

*Es braucht ein klärendes Gespräch. Weil du weißt, die Emotionen könnten hoch kochen, ist es dir wichtig, Ruhe ins Gespräch zu bringen.*

### HPS Tipp aus „Gewinnend kommunizieren und überzeugen“

Um Emotionen auszugleichen, ist es entscheidend, sie zu erkennen und anzuerkennen.

### Du zeigst Verständnis und holst dir ein „Okay“ ab

„Ich verstehe“ ist eine Floskel, die in emotionalen Situationen oftmals nicht ausreicht. Entscheidend ist nicht, dass du dein Verständnis aussprichst; entscheidend ist, dass dein Gegenüber dein Verständnis spürt.

Das gelingt dir, in dem du das Gesagte mit den gleichen Worten, die dein Gegenüber verwendet hat, wiederholst und dann nachfragst: „Ist es das, was du meinst?“. Wenn du richtig wiederholt hast, wird dein Gegenüber „Ja“ sagen und damit von sich aus bestätigen, dass du ihn/sie richtig verstanden hast.





## Du bist nie wieder sprachlos!

*Du hast einen neuen Kollegen und kommst grundsätzlich gut mit ihm zurecht. Aber irgendwie schafft er es immer wieder, dich mit kleinen Angriffen aus dem Konzept zu bringen.*

*Gerade weil du eng mit ihm zusammen arbeitest, willst du das nicht auf dir sitzen lassen. Du willst souverän auf seine Sticheleien reagieren.*

### HPS Tipp aus „Schlagfertigkeit!“

Wenn du immer wieder angegriffen wirst, darfst du auf keinen Fall passiv bleiben und Schwäche zeigen!

### Mit maßloser Übertreibung bleibst du souverän

Zeige dich nicht gekränkt und verteidige dich nicht! Im Gegenteil, stimme dem Angriff zu! Wichtig ist dabei, dass du extrem übertreibst. Damit läuft der Angriff ins Leere und du zeigst Humor!

Beispiel:

Angriff: „Hast du schon wieder Urlaub? Arbeitest du überhaupt noch?“

Antwort: „Eigentlich kaum. Ich bin froh, wenn ich noch weiß, wo im Büro die Toiletten sind!“

---

← HPS Schlagfertigkeitenkarten

## HPS Maßnahmenplan

Mit dokumentierten Maßnahmen Erfolge absichern

Nr.	Inhalt	Nutzen	Verantwortlich	Zeitraumen	Check
1	kurzfristig Ersatz organisieren	Fortsetzung des Beton Vertriebs	Herr Kaiser	Innerhalb von 2 Werktagen bis 1.4.	Nächste Sitzung Task Force am 1.4.
2	Kunden-information	kein Image-verlust	Frau Majer	Innerhalb von 1 Werktag bis zum 3.3.	Marketing-Meeting am 3.3.
3	Kontakt mit Lieferanten aufnehmen	Fehlerquellen beseitigen	Herr Müller	Innerhalb von 1 Werktag bis zum 3.3.	Nächste Sitzung Task Force am 1.4.



## Du leitest Meetings effektiv!

Das letzte Quartals-Meeting war zwar lustig, das Team ist aber letztlich doch frustriert. Denn ihr hattet im Meeting viele gute Ideen, doch bis heute wurde kaum etwas davon umgesetzt.

Jetzt steht das nächste Meeting an und du sollst es moderieren. Du willst in jedem Fall vermeiden, dass wieder nichts dabei rauskommt.

### HPS Tipp aus „Effektive Business Moderation“

Um Meetings richtig abzuschließen, ist eine zielgerichtete Dokumentation der Maßnahmen entscheidend.

### Du sicherst Erfolge mit dem Maßnahmenplan

Klar, eine To-do-Liste am Ende eines Meetings erstellen, kannst du. Der Maßnahmenplan geht aber weiter! Neben den klassischen To-do-Feldern enthält der Maßnahmenplan auch noch die Felder „Nutzen“ und „Check“.

Während „Nutzen“ noch einmal den Sinn jedes To-do-Punktes verdeutlicht, ist vor allem der „Check“ wichtig. Dieser Check wird weit vor dem nächsten Meeting durchgeführt und stellt sicher, dass alle To-dos bis zum Folgemeeting abgeschlossen werden.



HPS Maßnahmenplan



## Das Team im Griff

*Du bist in einem Meeting mit deinen 3 Kollegen. Anita schaut aufs Handy, Oliver beantwortet E-Mails, auch Alex zeigt null Interesse an deinem dir so wichtigen Thema. Du hast noch eine halbe Stunde Zeit. Du brauchst ihre Zustimmung zu deiner Idee, sonst sieht es schlecht aus.*

### HPS Tipps aus „Präsentieren in Meetings, Verkauf & Beratung“

Wenn du vor wenigen Personen präsentierst, ist es besonders wichtig, dass du sie ins Thema aktiv mit einbeziehst. Diese 3 Punkte helfen dir dabei:

#### Personal Relating stärkt deine Beziehung

Sprich die Interessen deiner Zielgruppe mehrmals an und nenne ihre Namen: „Für dich Anita, ist das wichtig, weil ...“

#### Opening eröffnet den Dialog

Stelle ihnen ausgewählte Fragen, um sie zu Wort kommen zu lassen: „Oliver, was sind deine Erfahrungen mit ...?“

#### Checking sichert dich ab

Behalte die Übersicht und Kontrolle, hole dir immer wieder ein „Okay“ ein. „Alex, können wir zum nächsten Punkt übergehen?“





## Deine Berechnungen sind einleuchtend!

Du hast deine Interessentin von der Investition überzeugt. Jetzt gilt es, ihr die Kalkulation eures Angebotes klarzumachen. Doch das ist gar nicht so einfach, denn das Projekt ist komplex und jedes Angebot ist anders. Schaffst du es, mit wenigen Strichen alles verständlich darzustellen?

### HPS Tipp aus „Genial einfach rechnen“

Geht es um Kalkulationen, hilft es deinem Gegenüber, wenn du die Kalkulation Schritt für Schritt aufzeichnest und damit verständlich machst.

### Dein Zeitstrahl macht Zahlungen verständlich

Zeichne mit Papier und Stift einen Zeitstrahl, auf dem du die Investitionen und Erträge im Zeitverlauf darstellst.

Der Trick dabei ist: Investitionen schreibst du unter den Zeitstrahl in roter Farbe, Erträge über den Zeitstrahl in grüner Farbe. Damit baust du die Kalkulation nicht nur Schritt für Schritt auf, sondern machst sie ein-sichtig und auf einen Blick verständlich!



# HPS Checkliste für erfolgreiche Webmeetings

HPS Tools aus den Trainings „Webmeetings souverän führen“, „Storytelling in Webmeetings“ und „Rhetorik in Webmeetings“ helfen Ihnen, Ihr nächstes Webmeeting zum Erfolg zu bringen.

## PROFESSIONELL VORBEREITEN

- Zielgruppe analysieren & Ziele festlegen**   
HPS Tools: HPS Meeting Cockpit

---

- Story entwickeln – Info oder Pitch**   
HPS Tools: 1 Info- & 7 HPS Pitch-Storyboards

---

- Webgerechte Visualisierung**   
HPS Tools: 8 HPS Visualisierungen

---

- Beleuchtung von vorne, Hintergrund optimieren**

---

- Kamera auf Augenhöhe, Arme sichtbar**

---

- 2 Bildschirme nutzen**

---

- „Do not disturb“ an der Tür**

---

- Notizblock & Stift bereit, Wasser griffbereit**

---

- Smartphone & Desktop Notifications aus**

## ABLAUF STEuern

- Zielgruppenorientierter Start**   
HPS Tools: HPS Startkarte

---

- Check-in & Agenda abstimmen**   
HPS Tools: HPS Agenda-Check

---

- Aktive Interaktion**   
HPS Tools: HPS Dialogführung

## ABLAUF STEuern

- Chat, Whiteboard, Umfragen & Co nutzen**

---

- Zusammenfassen**   
HPS Tools: HPS Solution Finder

---

- Letzte Hürden überwinden**   
HPS Tools: HPS Opener, Scouting, Paraphrase

---

- Zielorientiert abschließen**   
HPS Tools: HPS Ok-Check

---

- Ergebnisse dokumentieren**   
HPS Tools: HPS Maßnahmenplan

---

- Nachfassen sicherstellen**   
HPS Tools: HPS Nachbereitung

## SOUVERÄN WIRKEN

- Lebendige Körpersprache**   
HPS Tools: HPS Gestiktips

---

- Stimme modulieren**   
HPS Tools: HPS Stimm dramaturgie

---

- Kamera-Augenkontakt halten**

---

- Prägnant formulieren**   
HPS Tools: HPS Blitztools

---

- Spontan reagieren**   
HPS Tools: HPS Schlagfertigkeitkarten

©HPS – Ihr Spezialist für Präsentation & Rhetorik  
 Mariahilfer Straße 34, 1070 Wien, Österreich | +43 1 522 40 50-0 | headoffice@hps-training.com |  
 www.hps-training.com | Für den Inhalt verantwortlich: HPS Hierhold Presentation Services GmbH,  
 Dr. Schien Ninan; Mag. Anita Dall, MBA | Grafik: Grafikdesign Rafaela Bleier, www.rafaelableier.at |  
 Grafikelemente: © shutterstock.com; freepik.com; creativemarket.com | Satz- & Druckfehler vor-  
 behalten | Herausgegeben: Februar 2021

**Kontaktieren Sie uns. Wir freuen uns auf Sie.**

**HPS Österreich  
Headoffice**

Mariahilfer Straße 34  
A-1070 Wien

Tel.: +43 1 522 40 50-0  
[hps@hps-training.com](mailto:hps@hps-training.com)  
[www.hps-training.com](http://www.hps-training.com)

**Social-Media-Kanäle**

