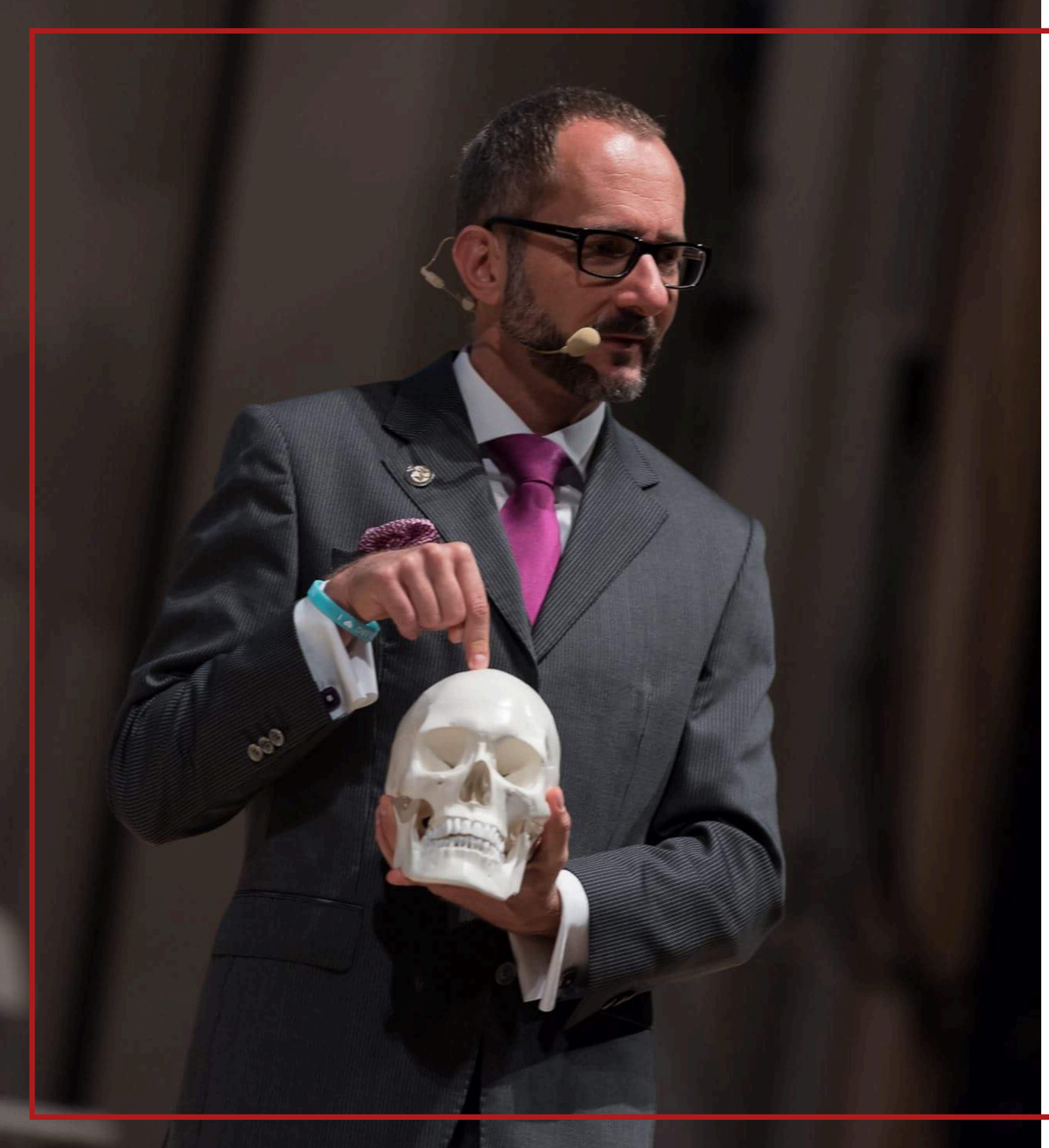
The Framework

Plaths Präsentations-Gebote

Plaths Präsentations-Gebote

Der Rahmen für Präsentationen, die Vertrauen aufbauen und Kompetenz vermitteln.

Die überzeugen und langfristig wirkende Resultate erzeugen.



Dein Zielsatz

Was ist dein Ziel?
Was soll deine Präsentation bewirken/bewegen?
Was ist die Hauptaussage ?

Formuliere das alles in einem Satz.
Das ist dein Zielsatz.

(Wenn du magst, kannst du diesen Satz mit deinen Zuschauerinnen und Zuschauern teilen. Wobei der Ursprungsgedanke ist, dass dein Zielsatz dir hilft, zu strukturieren.)

Starker Start

Dein Start muss neugierig machen.
Überraschen.
Aufrütteln.
Aufwecken.

Keine Floskeln.
Keine Begrüßung.
(Die kommt erst nach dem Start!)

Wirksames Ende

Das Ende ist der wichtigste Moment deiner Präsentation.
Denn es bleibt in Erinnerung.

Ein Appell.
Eine Zusammenfassung.
Die Kernbotschaft!

Das Ende muss sitzen.
Sonst kannst du es gleich bleiben lassen.

Und bloß KEINE „Vielen Dank“ Folie.
(Siehe nächste Seite.)

Keine Danke Folie

Du willst, dass deine wichtigste Aussage in Erinnerung bleibt.
Die steht (hoffentlich) auf deiner letzten Folie.

Die letzte Folie ist wertvoll.
Verschwende sie nicht mit einer
"Danke für Ihre Aufmerksamkeit“-Folie.

“Danke für Ihre Aufmerksamkeit” klingt nach einer Floskel. Das glaubt dir ohnehin niemand...

Moderationskarten

Moderationskarten geben dir Sicherheit.

Moderationskarten halten deine Hände an der richtigen Stelle.

Moderationskarten zeigen: Du bist vorbereitet.

Moderationskarten helfen, deiner Struktur zu folgen und den Faden notfalls wiederzufinden.

Wichtig: Schreibe nur Stichworte auf deine Moderationskarten.

Gute Vorbereitung

Informiere dich über alles Wichtige:

- die Zuschauer
- die Entscheider
- andere Präsentierende
- den Ablauf
- den Raum
- die Technik
- die Lichtverhältnisse
- die Akustik
- ...

Je besser deine Vorbereitung,
desto weniger Nervosität & Lampenfieber!

Debriefing

Mache stets eine
„Nachbesprechung mit dir selbst“.
(Natürlich gerne auch mit anderen.)

Frage dich:
Was lief gut?
Was mache ich beim nächsten Mal besser?

Und dann visualisiere, wie es beim nächsten Mal bereits besser läuft.
(Dein Gehirn kennt den Unterschied zwischen visualisiert und tatsächlich erlebt nicht.)

Kenne dein Thema

Die fachliche Vorbereitung sollte selbstverständlich sein.
Ist es oft jedoch nicht.

Und hast du mögliche Fragen & Einwände im Vorfeld durchgespielt?

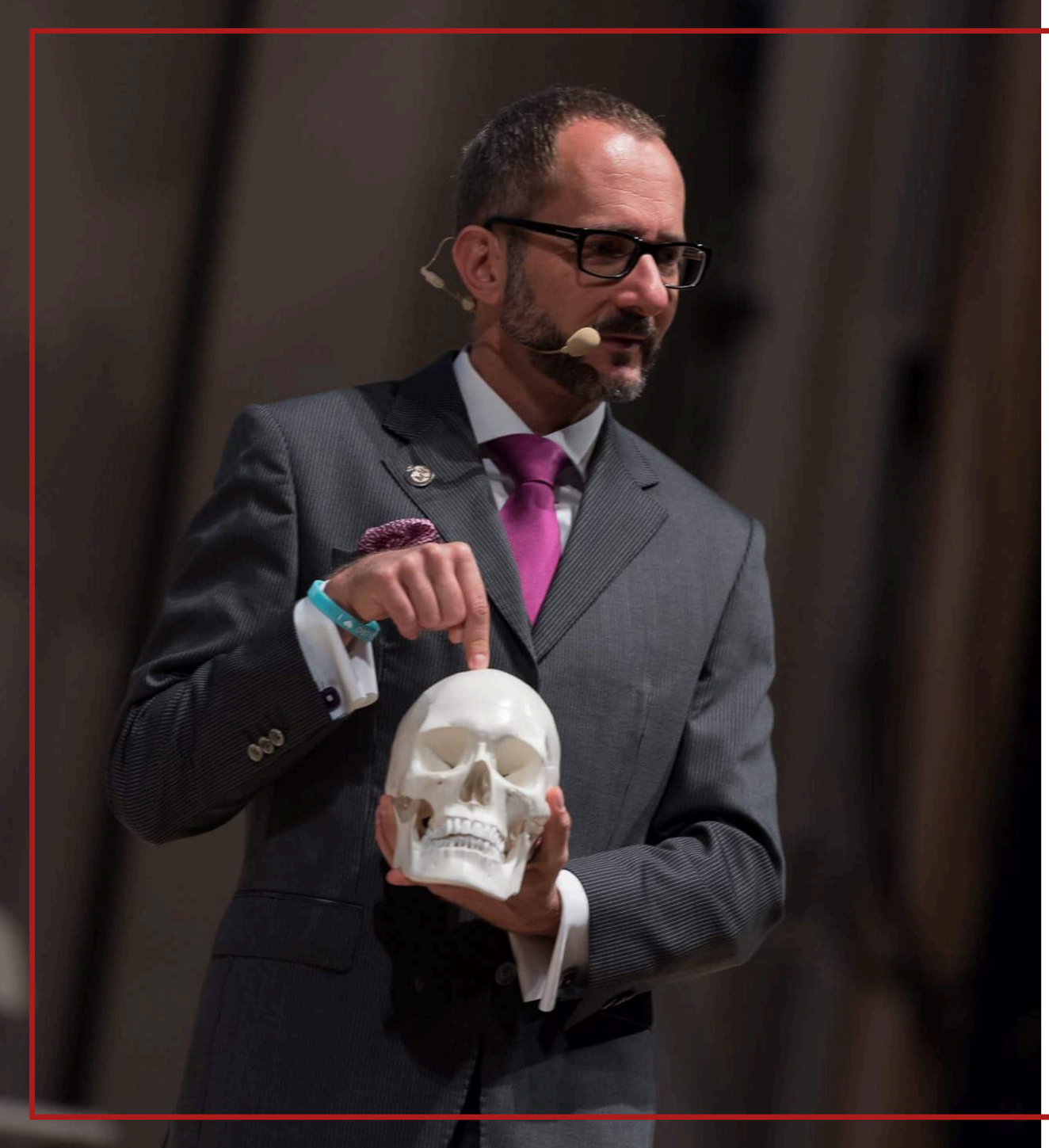
Hast du deine Präsentation geübt?

Sorry. Wenn du fachlich schlecht bist, kann ich dir auch nicht mehr helfen 🤦♂️.

Kenne deine Zielgruppe

Wer versucht, alle zu erreichen, erreicht keinen.

Definiere messerscharf, wen du (vor allem) erreichen willst.

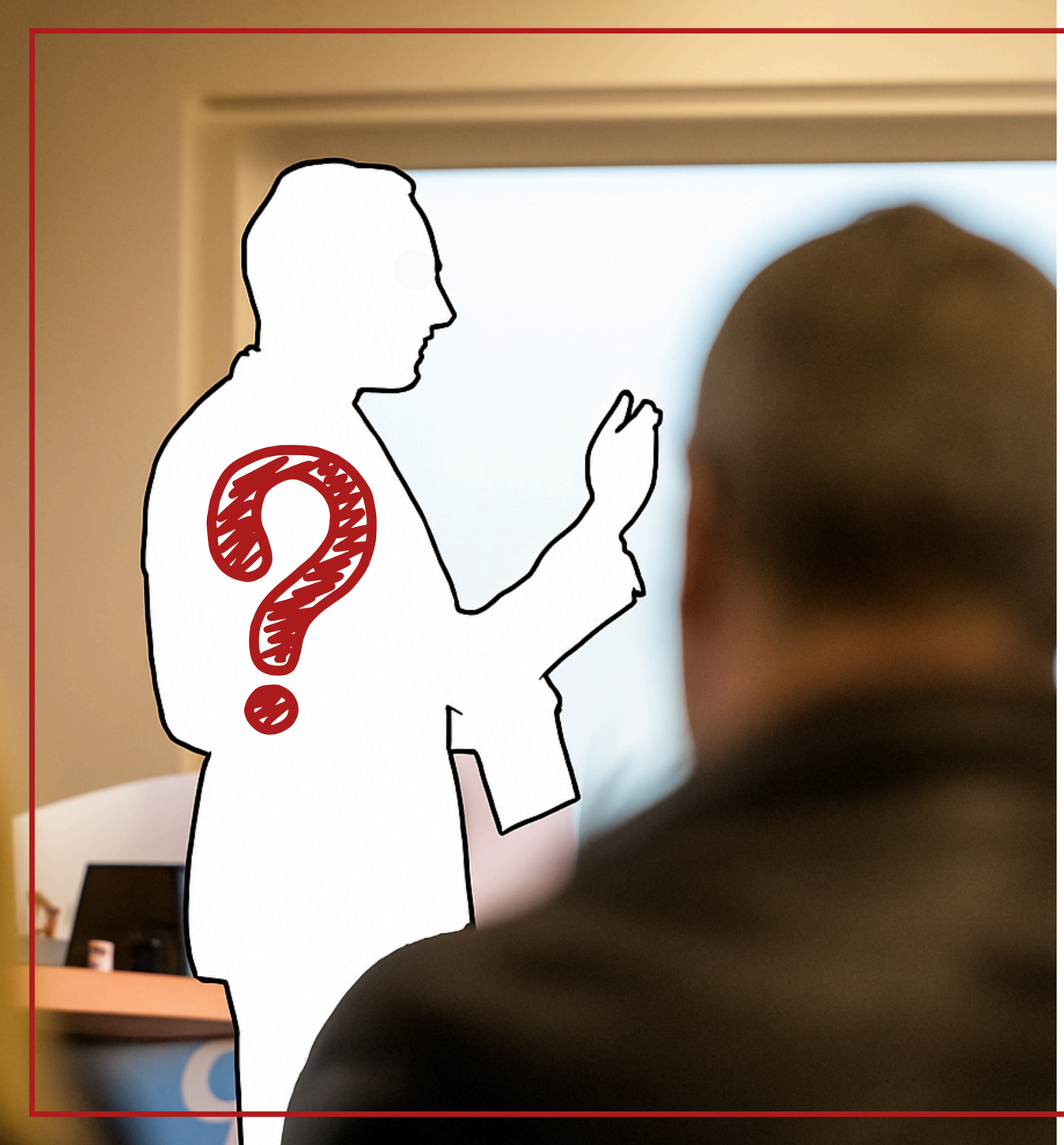


Pausen

„Man muss Pausen hören können.“

Mache genug Pausen.
Damit deine Zuschauerinnen und Zuschauer deine Botschaften verdauen können.

Und du dich wieder fokussieren kannst.



Du bist die Präsentation

Du bist die Präsentation!
Menschen wollen von Menschen motiviert,
begeistert und überzeugt werden.

Es geht um das Vertrauen in dich.
Es geht um deine wahrgenommene Kompetenz.

Folien sind nur Hilfsmittel.
(Andere Visualisierungen auch.)

Du bist der Mittelpunkt.
Also stell‘ dich auch in die Mitte.

Wann planen wir ein Training für dein Team?

- Hybrides Training mit Onlinekurs vorab
- 2-3 Praxistage mit garantierten Resultaten
- Zugeschnitten auf dein Team und seine Ziele
- Über 1000 zufriedene Kunden: AlexanderPlath.com/Kundenstimmen

Wir bleiben in Kontakt

+49 30 46 99 93 764

+41 (44) 586 10 43

alexander.plath@plathpartner.com

www.AlexanderPlath.com