

Überzeugend präsentieren

Präsentationstraining bei Eisberg-Seminare.
Praxistraining mit Video-Unterstützung.



Wissen
für mehr
Erfolg

Kommunikation ist wie ein
Eisberg,
nur ein **kleiner Teil** ist **sichtbar**
über der Meeresoberfläche,
der **größere Teil**
ist **unsichtbar.**

Eisberg-Seminare

Kleine Reichenstraße 5
20457 Hamburg

Fon: +49 (0)40 - 87 50 27 94

Fax: +49 (0)40 - 87 50 27 95

www.eisberg-seminare.de



Die Eckdaten

Zielgruppe

Das Seminar *Überzeugend präsentieren* richtet sich an Mitarbeiter und Führungskräfte aus Unternehmen aller Branchen, die ihre Präsentationstechniken optimieren möchten.

Praxisnutzen

Der Erfolg einer Präsentation entscheidet häufig über Projekte, Aufträge und Karrieren. Neben fachlichen Wissen zählen Glaubwürdigkeit und Sympathie zu den entscheidenden Erfolgsfaktoren. Ziel des Präsentationstrainings *Überzeugend präsentieren* ist es, Ihnen mehr Sicherheit und Überzeugungskraft in Ihren Präsentationen zu vermitteln. In diesem Präsentationstraining werden wir verschiedene Präsentationstechniken in der Praxis erproben. Angefangen von der inhaltlichen Vorbereitung über die Ablaufgestaltung bis zur Visualisierung erörtern wir die einzelnen Aspekte Ihres Auftritts. Die mentale Vorbereitung, der Umgang mit Lampenfieber und der gekonnte Umgang mit Einwänden und Zwischenrufern gehört ebenso zu diesem Präsentationstraining, wie die Kenntnis Ihrer optimalen Wirkungsfaktoren. Sie lernen auf Ihre Zuhörer einzugehen und überzeugend zu präsentieren. Durch gezielte videotechnische Aufzeichnungen geben wir Ihnen die Möglichkeit im Präsentationstraining, Ihre eigenen Stärken und Schwächen zu reflektieren und für die tägliche Arbeit nutzbar zu machen.

Kerninhalte

- Wirkungsvoller Aufbau und Gliederung einer erfolgreichen Präsentation
- Erfolgreich präsentieren mit Lampenfieber
- Erfolgreich präsentieren vor schwierigem Publikum
- Erfolgreich präsentieren mit dem Einsatz von Stichwortkonzepten
- Überzeugender Einsatz der Körpersprache
- Präsentationstechniken für den Umgang mit Fragen und Einwänden
- Erfolgreich präsentieren trotz unvorhergesehenen Situationen
- Erfolgreich präsentieren mit Störungen und Pannen
- Effektive Handhabung der Präsentationsmedien
- Das Ziel und der Abschluss einer Präsentation

Der Aufbau

Unter einer Präsentation verstehen wir, eine bestimmte Zielgruppe zu informieren bzw. zu überzeugen. Die Darstellung wird durch bestimmte bildhafte Mittel unterstützt wie Rhetorik, Gestik, Mimik, aber auch durch Flipchart-Folien, PowerPoint-Präsentationen etc. An die Präsentation kann sich eine Fragerunde und Diskussion anschließen.

In *Überzeugend präsentieren* vermitteln wir die Inhalte, die für eine erfolgreiche Erstellung und Durchführung einer zielgerichteten und adressatenorientierten Präsentation notwendig sind. Neben grundsätzlichem Know-how, wie der Vorbereitung und dem Aufbau einer Präsentation, vermitteln wir weitere wichtige Inhalte, die für eine gelungene Präsentation von entscheidender Bedeutung sind.

- **Einsatz von Körpersprache:** Bewusst oder unbewusst hat jeder Körper eine eigene Sprache. Für eine erfolgreiche Präsentation sollte auch die Körpersprache gezielt gesteuert werden.
- **Rhetorische Mittel:** Wann ist es sinnvoll, bestimmte rhetorische Mittel einzusetzen?
- **Umgang mit Stärken und Schwächen:** Welches sind die Stärken und Schwächen der Teilnehmer? Wie gehen sie mit diesen bewusst um?
- **Umgang mit unvorhergesehenen Situationen:** Wie lässt sich souverän mit Situationen umgehen, die im Konzept nicht bedacht wurden?

Methodisch wird der Schwerpunkt auf die videounterstützte Reflexion gelegt. Jeder Teilnehmer wird im Rahmen des Trainings eine Kurzpräsentation halten, die mit einer Videokamera aufgezeichnet wird. Das Videomaterial wird im weiteren Verlauf des Seminars analysiert und reflektiert. Die Arbeit mit den Aufzeichnungen ermöglicht jedem Teilnehmer eine intensive Auseinandersetzung mit dem eigenen Gebrauch von Mimik, Gestik und Sprache. Psychische Prozesse und Befindlichkeiten können so effektiv mit der Wirkung nach außen verglichen werden. Unbewusste Bewegungsabläufe und Reaktionen werden eindrucksvoll dokumentiert und können in das Repertoire der bewussten Stilmittel eingebunden werden.

Alle Teilnehmer erhalten am Ende des Trainings ihr Videomaterial und ein Protokoll mit den wesentlichen Inhalten und Ergebnissen der Veranstaltung.

Der Trainer



Frank Kittel

Studium der Pädagogik und Psychologie an der Universität Hamburg mit dem Schwerpunkt der betrieblichen Weiterbildung, M. A. Universität Hamburg. Ausbildung im Bereich systemischer Beratung.

Seit 1995 Mitarbeiter im Hamburger Arbeitskreis Soziales Lernen und selbstständiger Trainer mit den Schwerpunkten: Präsentation, Teamarbeit und Kreativtechniken. Leiter der Trainingsabteilung von Hampf Media GmbH in Stuttgart und Baden Baden.

Seit 2001 Inhaber und Geschäftsführer von Eisberg-Seminare.

Seit 2006 Dozententätigkeit an der Universität Hamburg.

Bisherige Auftraggeber u. a.:

Daimler Chrysler AG, BBC World, Wetter.com AG, KKH Berlin, PROOCON MultiMedia AG, HEINGAS Hamburger Gaswerke GmbH, Dr. August Oetker Nahrungsmittel, Imparat Farbwerk, Allianz Versicherungs-AG, Enigma Gründungszentrum, PwC – Deutsche Revisions AG, Siemens AG, Dumrath & Fassnacht KG, Kraftfahrt-Bundesamt, Friedrichs & Friends, IKK Niedersachsen, Singelmann Werbeagentur GmbH, Capital Facility GmbH & Co.KG, TLG IMMOBILIEN GmbH, HASPA Hamburger Sparkasse, Nintendo of Europe GmbH, Warner Bros. Pictures Germany (a division of Warner Bros. Entertainment GmbH), VR Marketing GmbH, Heinrich Bauer Carat KG.

Buchveröffentlichungen:

Test und Training Verhandlungstechniken – Haufe, 2006

Test und Training Durchsetzungsstärke in Meetings und Diskussionen – Haufe, 2006

Aktuelle Buchveröffentlichung:

Sich Durchsetzen – Verhandlungen gestalten, Manipulationen abwehren – Beck Verlag, Erscheinung Frühjahr 2008.

Die Kosten

Offene Seminare

Eisberg-Seminare veranstaltet *Überzeugend präsentieren* als offenes Seminar, zu dem sich maximal 8 einzelne Teilnehmer anmelden können.

Der Teilnehmerpreis für das offene Seminar beinhaltet

- die Teilnahme an *Überzeugend präsentieren*
- die Bereitstellung der Seminarunterlagen und des Seminarprotokolls
- die Tagungspauschale für Seminarräume und Technik
- Verpflegung an den zwei Seminartagen

Preis je Teilnehmer: EUR 980,- zzgl. MwSt.

Offenes Training: Dauer 2 Tage, jeweils von 10:00 bis ca. 17:00 Uhr in Hamburg.

Die Termine in **Hamburg**:

Termine 2011: 26. + 27. September, 10. + 11. Oktober.

Termine 2012: 16. + 17. Februar, 12. + 13. April, 13. + 14. September, 26. + 27. November.

Die Termine in **Berlin**:

Termine 2012: 02. + 03. Februar, 14. + 15. Juni, 30. + 31. August.

Die Termine in **Düsseldorf**:

Termine 2011: 22. + 23. September

Termine 2012: 09. + 10. Februar, 28. + 29. Juni, 13. + 14. September.

Geschlossene Seminare

Eisberg-Seminare bietet Ihnen *Überzeugend präsentieren* auch als geschlossene Veranstaltung für Ihr Unternehmen an. Sie können maximal 10 Personen teilnehmen lassen. Für detaillierte Informationen über Termine, die Konzeption und die Kosten unterbreiten wir Ihnen gern ein Angebot. Bitte sprechen Sie uns an.

Teilnahmebedingungen

Die 150%-Best-Value-Garantie

Sollten Sie in der ersten Kaffeepause eines Seminars sich entscheiden das Seminar vorzeitig zu verlassen, weil z.B. die Inhalte und/oder der Trainer Sie nicht überzeugt hat oder Sie einfach nicht zufrieden waren, erhalten Sie die komplette Seminargebühr zuzüglich Ihrer Reisekosten zurückerstattet - und dies auch ohne Angabe von Gründen.

Die Höhe der Fahrtkosten sind für die Anreise mit der Deutschen Bundesbahn, 2-Klasse-Ticket, und mit dem eigenem PKW bis zu einer Entfernung von 200km zum Seminarort abgedeckt. Größere Entfernungen sind nur nach vorheriger schriftlicher Bestätigung möglich.

Stornierung der Anmeldung

Sollten Sie nicht am Seminar teilnehmen können, entstehen Ihnen bei schriftlicher Vorlage der Abmeldung bis 4 Wochen vor Seminarbeginn keine Kosten.

Bei Stornierungen nach diesem Zeitpunkt, 30 Tage bis 7 Tage vor Veranstaltungsbeginn, sind 50% der Teilnahmegebühren zu entrichten. Bei Stornierungen 7 Tage und weniger vor Veranstaltungsbeginn sind 100% der Teilnahmegebühren zu entrichten. Keinerlei Kosten entstehen bei Anmeldung eines Ersatzteilnehmers (offene Veranstaltung) bzw. einer Ersatzgruppe (geschlossene Veranstaltung).

Bei Stornierungen von Seiten des Veranstalters aus Gründen, die Eisberg-Seminare zu vertreten hat, werden bereits entrichtete Teilnahmegebühren in vollem Umfang zurückerstattet. Weitere Ansprüche an Eisberg-Seminare bestehen nicht.

Ablauf des Seminars / Trainings

Eisberg-Seminare behält sich vor, die Inhalte und den Aufbau des Seminars – unter Wahrung des angegebenen Gesamtcharakters der Veranstaltung – frei zu gestalten. Eisberg-Seminare ist berechtigt bei Ausfall eines Trainers einen Ersatztrainer zu stellen.

EISBERG-SEMINARE

Kleine Reichenstraße 5
20457 Hamburg

Schneller gehts
per Fax (040) 87 50 27 95

Anmeldung

 für ein offenes Training / Seminar

Titel des Seminars / Trainings	Datum	Teilnehmerpreis
_____	_____	_____ (zzgl. MwSt.)

Teilnehmer / in

_____ Firma	_____ Vorname, Name
_____ Straße, Nr.	_____ Postleitzahl, Ort
_____ Telefon / Fax	_____ E-Mail

Rechnungsstellung

- Die Rechnung geht an die obige Adresse.
 Bitte senden Sie die Rechnung an:

_____ Vorname, Name	_____ Firma
_____ Straße, Nr.	_____ Postleitzahl, Ort

Unterschrift

Hiermit melde ich mich verbindlich zur oben genannten Veranstaltung an. Die Anmeldung erfolgt unter Anerkennung der beigefügten Teilnahmebedingungen von Eisberg-Seminare.

_____ Unterschrift	_____ Ort	_____ Datum
--------------------	-----------	-------------

