

Die Kunst der Präsentation und Rhetorik für Interessierte in Wirtschaft und Verwaltung

Erich Grikschkeit
Praxis für Marketing & Motivation

Max-Planck-Straße 27
61184 Karben

Tel. 0 60 39 / 45 45 8

Fax 0 60 39 / 45 45 7

E-Mail: e.grikschkeit@t-online.de



THEMENAUSWAHL:

1. SEMINARTAG

- Kurze Einführung in die Seminartage (Begriffsbestimmungen von Präsentation und Rhetorik)
- Wie bereite ich mich auf meine Präsentation vor? (Ideensammlung, Ideenkonzept, Manuskript)
- Welche Arbeitstechniken kann ich zur Vorbereitung verwenden? (Kreativitätstechniken und Präsentationsformate)
- Wie setze ich bestimmte Stilelemente ein? (Zitate, Aphorismen, Gedichte, Sprichwörter, Kommentare und andere)
- Welche psychologischen Aspekte sind bei einer Präsentation zu beachten?
- Fallbeispiele und Übungen zum ersten Tag

2. SEMINARTAG

- Wie baue ich Redehemmungen ab?
- Was kann meine Präsentation wirkungsvoll unterstützen? (periphere Stimuli, Gruppenübungen, Rollenspiele, Video, Kurzdiagnosen)
- Welche Bedeutung hat der erste Eindruck bei einer Präsentation?
- Welche Rolle spielt die Körpersprache und welche Wirkung hat sie auf die Teilnehmer? (Gestik, Mimik, Stimme)
- Welche Dialogtechniken sollte ich bei einer Präsentation beherrschen?
- Wie wichtig ist Zuhören? (Schweigen, Annehmen, Deuten)
- Fallbeispiele und Übungen zum zweiten Tag

3. SEMINARTAG

- Wie verhalte ich mich gegenüber schwierigen Teilnehmern? (Einwände, Zwischenrufe, Machtkämpfe)
- Welche Bedeutung hat meine Sprache in einer Präsentation oder einem Vortrag? (Sprachspiel, Spracharten, rhetorische Sünden)
- Zeitmanagement einer Präsentation (Zeiteinteilung, Übergänge, Pausen)
- Die Rahmenbedingungen einer gelungenen Präsentation (Räume, Bestuhlung, Ausrüstung)
- Technische Mittel zur Umsetzung (Beamer, Flipchart, Overhead, Mind Mapping und so weiter)
- Verschiedene Feedbackformen (Ermutigung, Annahme, Würdigung)
- Praktische Übungen und Abschlussrunde

INHALTE DES SEMINARS

Kann man lernen, eine gute Präsentation oder einen interessanten Vortrag zu halten? Ja, das ist möglich, wenn Sie Ihr Thema genau kennen und bereit sind, mit Überzeugungskraft Ihre Gedanken klar und konkret darzulegen. Ein weiterer Grund, weshalb sie erlernbar ist, liegt darin, dass Sie sich auf Ihre Lösung konzentrieren und sich weniger mit den Problemen, die auftreten können, beschäftigen. Wenn Sie dann noch einige nützliche Regeln beherzigen, die für eine Präsentation unerlässlich sind, dann steht Ihrem Erfolg nichts mehr im Wege.

Je komplexer die wirtschaftlichen Zusammenhänge werden, umso mehr brauchen Menschen den Austausch ihrer Ideen und Gedanken. Die modernen Medien (Handy, interaktives TV, Netzwerke) sind nur wenige Beispiele, wie Menschen schnell und effektiv Daten und Fakten austauschen können. Daneben finden Konferenzen, Meetings, Workshops oder Events statt, die das Kommunikationsbedürfnis vieler Menschen schnell und effektiv zu befriedigen wünschen.



Eine Präsentation oder ein Vortrag ist eine spezielle Art, einen bestimmten Informationsbedarf zu decken. In erster Linie spielt dabei die Atmosphäre, in der etwas vorgetragen wird, eine Rolle. Denn das Spezifische einer Präsentation ist die Inszenierung. Hier sollen Fakten erlebnisstark, Argumente praxisnah und Überzeugungen nutzenorientiert vermittelt werden. Das dazugehörige Handwerkszeug ist in erster Linie Ihre Stimme und Ihr Sprachspiel. Ferner gehören dazu visuelle Hilfsmittel sowie eine angenehme Atmosphäre. Das Entscheidende ist allerdings, dass Sie Ihr Thema kennen und nah bei Ihren Zuhörern sind.

In diesem 3-Tagesseminar untersuchen wir eine Reihe von Fragen zur Gestaltung und Durchführung einer Präsentation. Bevor wir das Seminar beginnen, werden die Teilnehmer angerufen und nach ihren beruflichen Hintergründen befragt. Dadurch besteht die Möglichkeit, individuelle Wünsche im Seminar zu berücksichtigen.

Wir sind nicht nur verantwortlich für das, was wir tun, sondern auch für das, was wir nicht tun.

Moliere 1622 – 1673, französischer Dichter und Schauspieler

WEITERE EINZELHEITEN ZUM SEMINAR

Seminartermine: nach Vereinbarung

Seminarzeit: täglich ab 08.59 Uhr

Teilnehmerzahl: maximal 8 Teilnehmer

Teilnahmegebühr: 575 € plus MwSt.

Im Preis sind Mittagsimbisse, Seminargetränke, ein Seminarleitfaden und eine DVD aus dem Seminalgeschehen enthalten.

Seminarort: 61184 Karben, Max-Planck-Straße 27

Buchung: per E-Mail: e.grikscheit@t-online.de oder per Fax 06039 4545 7

Zimmerreservierung: übernehmen die Teilnehmer selbst

Anmeldung: Mit der Anmeldung erhalten Sie weitere Einzelheiten.

Referent: Erich Grikscheit

Zeitplanung: erhalten Sie bei Anmeldung zu diesem Seminar



Anschrift:

Erich Grikscheit
Praxis für
Marketing & Motivation

Max-Planck-Straße 27
61184 Karben

Tel: 06039 45 45 8

Email: e.grikscheit@t-online.de

Email: info.pfmm@t-online.de