



BRIDGEHOUSE

NEW PRESENTATION SKILLS

Präsentationen, an die sich Ihre Zuhörer erinnern

Sage, was du sagen wirst.

Sage, was Du zu sagen hast.

Sage, was du gesagt hast.

Seminarziel

Begeistern statt vorlesen!

Schluss mit sterbenslangweiligen Präsentationen! Ziel dieses Trainings ist es, neue Wege zu beschreiten. Erfahrene Präsentatoren arbeiten an eigenen Präsentationen, um den Erfolg noch weiter zu erhöhen. Das Wissen über die neurologischen Möglichkeiten unseres Gehirns wird seit Jahrzehnten in vielen Bereichen des sozialen Lebens genutzt – nur nicht in Präsentationen. Welche Potenziale dieses Wissen jedoch für den Erfolg Ihrer Präsentation beinhaltet, erleben Sie anhand praxiserprobter Beispiele und Übungen in diesem Seminar. Sie erfahren, auf welche Weise sich Informationen, Daten und Fakten so aufbereiten lassen, dass diese wirklich bei Ihren Zuhörern ankommen.

Sie erhalten Werkzeuge und Tricks, wie Sie in Präsentationen zu machtvollen Verführern werden, die ihre Zuhörer auf eine bildhafte und emotionale Reise mitnehmen. Durch den Einsatz dieser Methoden ist es möglich, den kritischen und sachlichen Verstand Ihrer Zuhörer auszutricksen.

Seminarziel

Begeistern statt vorlesen!

Diese Herangehensweise erfordert jedoch Mut. Den Mut, neue Wege zu beschreiten. Begeisterte Präsentatoren sind nicht nur erfolgreich, weil sie kompetent, motiviert oder erfahren sind. Ihnen gelingt es vor allem eine Sache herzustellen: Vertrauen und Erinnerbarkeit. Und genau darum geht es in diesem Seminar: Wie schaffen Sie es in Zukunft, das Interesse und die emotionale Entscheidungsbereitschaft Ihrer Zuhörer zu steigern? Der Umgang mit und vor allem ohne PowerPoint oder sonstigen technischen Hilfsmitteln ist wesentlicher Bestandteil dieses Trainings. Wie kann ich meine Argumente verpacken, sodass sie meinen Kunden oder Mitarbeitern im Gedächtnis bleiben und von diesen weitergetragen werden? Die Teilnehmer lernen, das Gehirn als Werkzeug ihrer Präsentation zu benutzen. Und zwar das Gehirn ihrer Zuhörer. Und das alles zu dem Zweck, dass das, was sich Dutzende Menschen in Wochen ausgedacht haben, effizient präsentiert wird. Ihr Gegenüber hat keine andere Chance, als begeistert zu sein.

Seminarinhalte

Zukunft gestalten

Bestandsaufnahme

Was mache ich, wie wirke ich, was bewirke ich?

Der rote Faden

»Monkey Bars«, »Denkrinne« und andere sinnvolle
Möglichkeiten der Präsentationsgliederung

Bääääm. Einstiegsmethoden

Nach dreißig Sekunden ist (fast) alles entschieden!

Nutzendefinition und -ansprachen

Was der Zuhörer davon hat, Ihnen zuzuhören

Schlagfertigkeit

Nie mehr sprachlos

Elevator Pitch

30 Sekunden, um neugierig zu machen und Lust zu
wecken, mehr zu erfahren

Der Kunde als Bauchmonster

Wie Menschen Informationen verarbeiten und
Entscheidungen treffen

Wer langweilt, fliegt raus ...

Niemand hat gemeckert – ja, es haben ja auch
alle geschlafen

Seminarinhalte

Zukunft gestalten

Der Fluch des Wissens

Absage an die tägliche Praxis von Belehrung und
Druckbetankung auf Fachchinesisch

Present like a D.U.D.E

Andersartigkeit mit Überraschung als
Präsentationsmethode

Trojanisches Wirkprinzip

Wie man das kritische Kundenradar unterfliegt

Made to Stick ...

Wie Ihre Präsentation durch Storys einprägsam wird

Nussknacker

Wie Sie mit einer Kernbotschaft in den Gehirnen
der Zuhörer bleiben

Visualisierungsmethoden

Die Kraft der sprachlichen Bilder

Praxis, Praxis, Praxis

Übungen mit Ihren Präsentationen und Videofeedback

Persönliche Umsetzungsvereinbarungen

Den Transfer in die Präsentationspraxis
planen und sichern

Kommende Termine

Alle aktuellen Termine für dieses zweitägige Intensivtrainings finden Sie auf unserer Website unter www.bridgehouse.de.

Zeiten

Das Training beginnt am ersten Tag um 10.00 Uhr und endet am letzten etwa gegen 17.00 Uhr. Alle weiteren Zeiten für Pausen, Lunch und Dinner werden mit Ihnen und den anderen Teilnehmern vor Ort abgesprochen.

Seminarort

Als Teilnehmer sollen Sie sich voll und ganz auf das Training und sich selbst konzentrieren können. Deshalb wählen wir Hotels mit Raum und Ruhe. Neben zahlreichen Wellness- und Fitnessangeboten achten wir dabei auf gesundes Essen und einen exzellenten Service auf Augenhöhe. Denn Kompetenzentwicklung und Konfliktreflexion sollen Spaß machen. Alle aktuellen Veranstaltungsorte und Hotels finden Sie ebenfalls auf unserer Website.

Teilnehmer

Das Seminar richtet sich an Menschen, die vor großen Menschenmengen oder auch in sehr wichtigen Präsentationen performen müssen. Da wo es zählt. Die Teilnehmer kommen erfahrungsgemäß aus den unterschiedlichsten Unternehmen und Branchen. Die Teilnehmerzahl ist auf maximal sechs beschränkt. So kann sich der Trainer bestmöglich auf die Teilnehmer und ihre individuellen Potenziale und Lernziele fokussieren.

Preis

Das zweitägige Intensivtraining kostet **1.590 €** inklusive Tagungspauschalen für Essen und Getränke. Hinzu kommt die gesetzliche Mehrwertsteuer von derzeit 19%.

Anmeldung

Einfach unter **+49 30 609 83 21 – 0** anrufen oder eine kurze Nachricht an hello@bridgehouse.de senden. Wir setzen uns dann schnellstmöglich telefonisch mit Ihnen in Verbindung. Da die Anzahl der Teilnehmer begrenzt ist, erfolgt eine verbindliche Bestätigung erst nach Prüfung der bereits eingegangenen Anmeldungen. Hierfür bitten wir um Verständnis.



BRIDGEHOUSE

NEW PRESENTATION SKILLS

Auguststraße 85 | 10117 Berlin | Germany

www.bridgehouse.de | hello@bridgehouse.de | +49 30 609 83 21 – 0