



BRIDGEHOUSE

NEW PRESENTATION SKILLS

Präsentationen, an die sich Ihre Zuhörer erinnern



Zielgruppe

Erfahrene Präsentatoren, bei denen es in Präsentationen
um die Wurst geht

Vom Banker bis zum Chief Happiness Officer

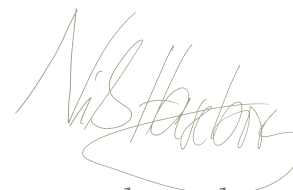
Schluss mit sterbenslangweiligen Präsentationen! Ziel dieses Trainings ist es, Menschen zu begeistern. Und zwar in Präsentationen. Standing Ovationen sind das Ziel. Dazu arbeiten Sie als erfahrene Präsentatoren an Ihren eigenen Präsentationen, um den Erfolg noch weiter zu erhöhen. Das Wissen über die 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 erfahren 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.

Wir freuen uns sehr Sie kennenzulernen.



Henning Gerstner



Nils Haseborg

Wie geht das?

Was wir brauchen

Wer neue Wege beschreiten will, braucht etwas Mut. Den Mut, Dinge auszuprobieren und die Routine zu verlassen. Begeisternde Präsentatoren sind nicht nur erfolgreich, weil sie kompetent, motiviert oder erfahren sind. Ihnen gelingt es, vor allem Vertrauen und Erinnerbarkeit herzustellen. 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

Bestandsaufnahme

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

Der rote Faden

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

Bääääm. Einstiegsmethoden

Nach 30 Sekunden ist (fast) alles entschieden!

Zielgruppe, Audience, Consumer? Menschen!

Wie finde ich heraus, was mein Publikum bewegt?

Was ich eigentlich sagen will, ist ...

Was ist eigentlich der Kern der Präsentation und wie
bringe ich diesen auf den Punkt?

Made to stick ...

Wie Ihre Präsentation durch Storys einprägsam wird

Der Kunde als Bauchmonster

Wie Menschen Informationen verarbeiten und
Entscheidungen treffen

Eine gute Geschichte ist konkret – und abstrakt

Alles über Detailtiefe

Framing und Co.

Sprachtricks aus der Politik als Botschaftenbeschleuniger

Fachchinesisch und Schlimmeres

Die vier Todsünden der Sprache. Wenn man keinen
Eindruck hinterlassen will – sollte man sie nutzen

Seminarinhalte

Schlagfertigkeit

Nie mehr sprachlos

Elevator Pitch

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

Wer langweilt, fliegt raus ...

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

Present like a D.U.D.E

Andersartigkeit mit Überraschung als Präsentationsmethode

Trojanisches Wirkprinzip

Wie man das kritische Kundenradar unterfliegt

Visualisierungsmethoden

Die Kraft der sprachlichen Bilder

Persönliche Umsetzungsvereinbarungen

Den Transfer in die Präsentationspraxis planen und sichern

Praxis, Praxis, Praxis

Übungen mit Ihren Präsentationen und Videofeedback



Trainer

Henning Gerstner

»Arbeit neu
denken«

Henning Gerstner arbeitet mit seinen Teilnehmern mit Leidenschaft an den Themen Führung und Präsentation. Er bringt Dinge auf den Punkt und eröffnet neue Wege, eigene Fähigkeiten und gewinn-bringende Denkmuster auszubauen.

Mehr als zehn Jahre arbeitete Henning Gerstner in den renommiertesten deutschen und internationalen Werbeagenturen. Darunter Agenturen wie Jung von Matt, TBWA, Scholz & Friends oder Young & Rubicam. Hier sammelte er in zahllosen Pitchpräsentationen wertvolle Erfahrungen, wie Präsentationen schiefgehen können, aber auch welche Dinge man beachten und vorbereiten kann, um die Chancen auf den eigenen Erfolg zu vergrößern.

Anschauliche Beispiele aus der Praxis fließen heute in seine erlebnisorientierten Trainings ein. »Vor allem in Präsentationen gilt: Wer langweilt, fliegt raus.« Es geht letztendlich in jeder Präsentation darum, die Kunden, den Chef oder auch einfach nur die Kollegen davon zu überzeugen, das eigene Konzept oder die eigene Idee zu verkaufen. Und das am besten so, dass sich anschließend alle Zuhörer noch lange an die Idee und den, der diese Idee präsentiert hat, erinnern können.

Henning Gerstner ist leidenschaftlicher Ausdauersportler und lebt mit seiner Frau und Sohn in Berlin, Prenzlauer Berg.



Trainer

Nils Haseborg

»Gute Leute
wollen mit guten
Leuten gute
Sachen machen.«

Nils Haseborg ist Trainer für Kreativität, Präsentation und Führungskräfte.

Er arbeitete bis vor Kurzem als Executive Creative Director für eine der besten Agenturmarken Deutschlands. Davor arbeitete er über zehn Jahre als Creative Director für verschiedene führende Agenturen in Hamburg und Berlin. Gemeinsam mit seinen Teams hat er hochdekorierte Arbeiten für Kunden wie BMW, Volkswagen und Deutsche Telekom entwickelt. Nils Haseborg gewann über 100 Kreativpreise und Auszeichnungen, darunter mehrere Cannes Lions, D&AD Pencils und Effies. Er ist Mitglied im renommierten Art Directors Club Deutschland (ADC). Er ist ausgebildeter Werbekaufmann und studierte Medien- und Kommunikationswissenschaften in Hamburg.

Nach fast einem Jahrzehnt in Berlin lebt Nils Haseborg jetzt mit seiner Familie in Hamburg. Wenn er nicht gerade über Ideen oder Präsentationen redet, redet er meistens über Rennräder, neues Material und seinen konstanten Trainingsrückstand.

Kommende Termine

Alle aktuellen Termine für dieses dreitägige Intensivtraining finden Sie auf unserer Website unter www.bridgehouse.de.

17. – 19. Oktober 2019 auf Mallorca

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

Die Teilnehmenden sollen sich voll und ganz auf das Training und sich selbst konzentrieren können. Deshalb findet dieses Training im Robinson Club Cala Serena statt. Einem Ort, der – gelegen in einer wunderschönen kleinen Bucht – exzellente Trainingsmöglichkeiten, zahlreiche Wellness- und Sportangebote, gesundes Essen sowie einen einmaligen Meerblick bietet.

Teilnehmer

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

Preis

Das **dreitägige Intensivtraining mit zwei Trainern vor Ort** auf Mallorca kostet **2.930 €**. Der Preis beinhaltet drei Übernachtungen im Einzelzimmer, Frühstück, Mittag- und Abendessen inkl. Tischgetränken, Tagungspauschalen für Verpflegung während des Trainings sowie Nutzung der umfangreichen Sport- und Wellnessangebote des Robinson Clubs. Hinzu kommen lediglich die gesetzliche Mehrwertsteuer von derzeit 19% und die An- und Abreise.

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