



BRIDGEHOUSE

NEW PRESENTATION SKILLS

Präsentationen, an die sich Ihre Zuhörenden 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 Präsentierende 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 Zuhörenden ankommen.

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

# Seminarziel

## Begeistern statt vorlesen!

Diese Herangehensweise erfordert jedoch Mut. Den Mut, neue Wege zu beschreiten. Begeisterte Präsentierende 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/innen 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 Clients oder Mitarbeiter/innen im Gedächtnis bleiben und von diesen weitergetragen werden? Die Teilnehmenden lernen, das Gehirn als Werkzeug ihrer Präsentation zu benutzen. Und zwar das Gehirn ihrer Zuhörenden. 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/die Zuhörer/in 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 Zuhörenden 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 der offenen Trainings finden Sie auf unserer Website unter [www.bridgehouse.de](http://www.bridgehouse.de)

Für unternehmensinterne Trainings bieten wir Ihnen individuelle Termine an, sprechen Sie uns gerne an.

### Seminarort

Als Teilnehmer/-in sollen Sie sich voll und ganz auf das Training und sich selbst konzentrieren können. Deep Work! Deshalb wählen wir Hotels mit Raum und Ruhe. Dabei achten wir auch auf gesundes Essen und einen exzellenten Service auf Augenhöhe.

### Teilnehmer/-innen

Eingeladen sind Teilnehmerinnen und Teilnehmer aus den unterschiedlichsten Unternehmen und Branchen. Die Teilnehmerzahl ist auf maximal sechs beschränkt. So kann sich der bzw. die Trainierende bestmöglich auf die Teilnehmenden und ihre individuellen Potenziale und Lernziele fokussieren.

### 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 Teilnehmenden vor Ort abgesprochen.

### Preis

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

Für ein unternehmensinternes Training gelten andere Preise. Kontaktieren Sie uns gerne für ein individuelles Angebot.

### Anmeldung

Einfach unter **+49 30 609 83 21 – 0** anrufen oder eine kurze Nachricht an [hello@bridgehouse.de](mailto:hello@bridgehouse.de) senden. Wir setzen uns dann schnellstmöglich telefonisch mit Ihnen in Verbindung. Da die Teilnehmerzahl an unseren offenen Trainings 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](http://www.bridgehouse.de) | [hello@bridgehouse.de](mailto:hello@bridgehouse.de) | +49 30 609 83 21 – 0