



BRIDGEHOUSE

PRESENTATION SKILLS

Sichere und erfolgreiche Präsentationen



»In the modern world of business
it is useless to be a creative, original thinker
unless you can sell what you create.«

David Ogilvy (Amerikanischer Werbeguru, 1911 – 1999)

Seminarziel

So fesseln Sie Ihre Zuhörer!

Schluss mit den sterbenslangweiligen Präsentationen! Ihre Zuhörer/innen warten nicht auf einen Vorlesenden, sondern auf einen Menschen, der Inhalte mit treffenden Formulierungen und Überzeugung mit Leben füllt. Einen Menschen, der dabei hilft, das Gesagte sichtbar und fühlbar zu machen. In diesem zweitägigen Intensivtraining steht die Arbeit an Ihrer Überzeugungskraft im Vordergrund. Zum anderen feilen Sie an systematischen, packenden und leicht nachvollziehbaren Dramaturgien in Ihren Präsentationen.

Sie trainieren und lernen, wie sie »auf Knopfdruck« Ihre Präsenz und persönliche Ausstrahlung auf die Zuhörenden erhöhen. Selbst in fordernden und schwierigen Präsentationssituationen bleiben Sie gelassen, wach und souverän. Dieses Präsentationstraining gibt Ihnen als Teilnehmer/in den Raum für intensives Üben mit dem Ziel, Ihren eigenen, persönlichen Präsentationsstil zu finden und auszubauen. In kurzen Sequenzen, Präsentationen und Stegreifvorträgen mit Videounterstützung üben und wiederholen Sie Ihre neuen Fähigkeiten und gelangen somit zu mehr Souveränität.

Seminarinhalte

Sicher präsentieren

Selbstbewusstheit und Selbstvertrauen

Entdecken Sie Ihre Ressourcen!

Ohne Verbiegen

Authentizität – Wie Sie »Ihren« Stil finden

Keynote, iPad, Powerpoint

Eine neue Ideologie der Präsentationsmedien

Der Ton und die Musik

Übungen zum Einsatz Ihrer Stimme

Der rote Faden

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

Frische Einstiegsmethoden

Nach 30 Sekunden ist alles entschieden

Eindruck erfordert Ausdruck

Präsenz und Überzeugungskraft durch klare
Körpersprache

Inhalt, Aufbau, Präsenz

Die Vorbereitung von Präsentationen

Seminarinhalte

Sicher präsentieren

»Nun kommen Sie mal zum Punkt!«

Übungen zu Syntax und Satzlänge

Ziel und Nutzen der Präsentation

Sinnvolle und griffige Formulierungen – damit Ihnen kein/e Zuhörer/in verloren geht

Schlagfertigkeit

Übungen zur Reaktionsgeschwindigkeit

Argumentationsaufbau und Nutzenansprache

Ausgesuchte Argumentationstechniken

Abschluss der Präsentation

Alternativen für mehr Resonanz Ihrer Inhalte

Aufregung und Lampenfieber

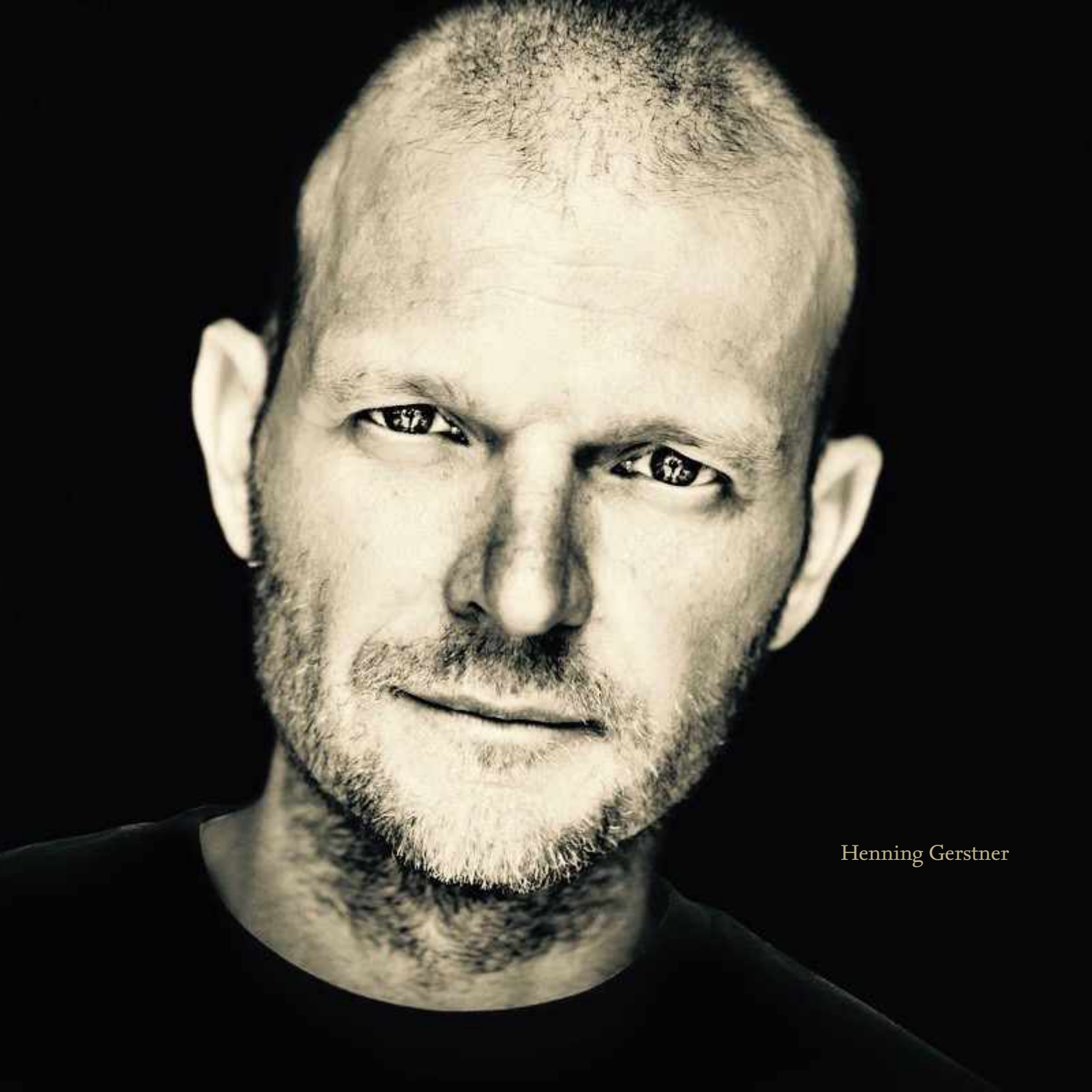
Wie Sie Lampenfieber in gerichtete Energie transformieren können

»Glauben sie das eigentlich selbst, was Sie da erzählen?!«

Umgang mit schwierigen Zuhörer/innen-Typen, Killerphrasen und Torpedos in Präsentationen

Praxis, Praxis, Praxis

Übungen und Praxisrelevante Übungen mit Videofeedback



Henning Gerstner

Henning Gerstner

Trainer

»Arbeit neu
denken.«

Henning Gerstner ist Mitgründer der BRIDGEHOUSE Gruppe und 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 gewinnbringende 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 eigene 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 präsentierte, erinnern können. Henning Gerstner ist leidenschaftlicher Ausdauersportler und lebt mit seiner Frau und seinem Sohn in Berlin-Prenzlauer Berg.

Kommende Termine

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

10 – 11. August 2020, in Berlin

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 alle Menschen, die es in ihrem Leben mit schwierigen Gesprächen und Gesprächspartnern zu tun haben. Die Teilnehmer kommen erfahrungsgemäß aus den unterschiedlichsten Unternehmen und Branchen. Die Teilnehmerzahl ist auf maximal vierzehn beschränkt. So kann sich der Trainer bestmöglich auf die Teilnehmer und ihre individuellen Potenziale und Lernziele fokussieren.

Preis

Das zweitägige Intensivtraining kostet **1.390 €** 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 PRESENTATION SKILLS

Auguststraße 85 | 10117 Berlin | Germany

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