
Mit Präsentationen das Publikum überzeugen

Wie oft fühlt man sich als Teilnehmer bei Präsentationen wie bei einem Ausspruch von William Shakespeare: „Seine Rede war wie eine verwickelt Kette: nichts zerrissen, aber alles in Unordnung“. Um dies bei eigenen Vorträgen zu vermeiden, nachstehend sechs wichtige Punkte.

1. Das Publikum kennen

Bevor wir starten informieren wir uns über die Zuhörer: Wer sitzt im Raum? So können wir uns überlegen, welche Botschaft wir diesen mitgeben wollen.

2. Weniger ist mehr

Wenn wir unsere Botschaft und Argumente definiert haben, dann müssen wir uns im Klaren sein, dass die Aufnahmefähigkeit des menschlichen Gehirns begrenzt ist. Wir brauchen daher einen roten Faden, welcher uns Struktur gibt. Wichtig ist, dass wir die Zeitvorgaben ernst nehmen.

3. Verbindung mit dem Publikum aufbauen

Als Redner sollte eines unserer Ziele sein, eine Verbindung mit dem Publikum aufzubauen. Dies nicht nur über Blickkontakt, sondern sich in die Situation der Zuhörer hineinversetzen. Dies über Zuhörerorientierte Fallbeispiele oder Anekdoten, welche glaubwürdig und unterhaltsam sind.

4. Aller Redeanfang ist schwer - er muss überzeugen

Ob die Leute einem zuhören entscheiden diese nach nur wenigen Sätzen. Das bedeutet, dass die einleitenden Sätze Lust darauf bereiten, einem zuzuhören. Eine wichtige Frage, ein passendes Zitat oder eine interessante These in Frageform zum Thema kann dies bewirken.

5. Umgang mit den Präsentationshilfsmitteln

Die Folienpräsentation sollte nur eine Begleitung sein. Die Benützung von weiteren Hilfsmitteln wie grosse selbstklebende Post-it's, Flipcharts oder Bilder verleihen eine entsprechende Dynamik und die Zuhörer bleiben mental dabei.

6. Das Ende muss im Kopf bleiben

Genauso wichtig wie der Anfang ist auch das Ende. Denn dieses ist massgebend dafür, was den Zuhörern in Erinnerung bleibt.

Wichtig dabei – sich kurzhalten und auf ein starkes Ende setzen. Dies kann zum Beispiel auch eine Aufforderung zu einer Tat sein.

Zusammenfassend nach Mark Twain:

«Eine gute Rede hat einen guten Anfang und ein gutes Ende – sowie möglichst wenig dazwischen.»

Freundliche Grüsse,



Daniel J. Schwarzenbach
Sales Performance Coach

ANALYSE – Analysieren Sie in einigen Minuten Ihren Verkaufsprozess und Sie erhalten die neuste Studie über die Erfolgsfaktoren im B2B-Verkauf.

[Analyse starten](#)

Präsentations-Fibel – Ein Leitfaden zur Vorbereitung, Strukturierung und Durchführung von professionellen Präsentationen. Erfahren Sie mehr darüber unter www.fibeln.com