



Auftreten

Präsentationstechnik

Feedbackregeln

Version 01. 2016





Unsere Grundwerte

Faire Partner	Wir sind faire Partner. Offenheit, Ehrlichkeit und Wertschätzung schaffen Vertrauen bei unseren Kunden, Mitarbeitenden und externen Partnern.
Menschen begleiten	Wir begleiten Menschen auf ihrem Weg in eine erfolgreiche Zukunft.
Engagiert und mit Freude	Wir arbeiten engagiert und mit Freude. Mit unseren Kunden aller Altersstufen und Gesellschaftsstellungen arbeiten wir gerne zusammen.
Täglich besser	Wir sichern täglich unsere Zukunft durch laufende Verbesserungen.
Nachwuchs sichern	Unsere Ausbildungs- und Dienstleistungsangebote fördern die Ausbildung in allen Regionen.
Langfristige Partnerschaften	Wir nehmen Kunden und ihre Bedürfnisse ernst. Wir streben langfristige Partnerschaften an.
Kundenfreundliche Leistungen	Wir gehen sorgfältig mit Geld- und Sachmitteln um und ermöglichen so kundenfreundliche Leistungen.
Transparenz	Transparente Ziele für die ganze Organisation schaffen Chancen für alle, ihr persönliches Potential einzubringen.
Kontinuierliche Weiterbildung	Aus- und Weiterbildung ist Recht und Pflicht für alle Mitarbeitenden.
Unser Credo	Wir versuchen stets, auf jedem Gebiet bestes zu leisten, hier sind unsere Ausbildungsunterlagen zum Thema Präsentationstechnik.

Claudia Möri, René Vögli, Markus Auf der Maur



Inhaltsverzeichnis



Unsere Grundwerte	2
Inhaltsverzeichnis	3
Lernziele	4
Auftreten, Sprache und Körperhaltung	5
Rednerische Qualitätsmerkmale	7
Die Körpersprache	9
Der erste Eindruck.....	10
Fünf Regeln der Gestik	13
Die Körperhaltung	14
Umgang mit Lampenfieber	15
Die drei Faktoren des Präsentationserfolg	17
Rede, Vortrag oder Präsentation?	18
Manuskripte	19
Inhalt und Aufbau	21
Einstieg und Ende	22
Unterstützung durch Visualisierung	25
Fertig-, Live- Teilfertigmedien	26
Visualisierungskriterien	27
Beurteilungskriterien für Ausbildungssequenzen	28
Medieneinsatz	30
Die wichtigsten Hilfsmittel	31
Tipps für den Medieneinsatz	33
Checkliste für den Medieneinsatz	34
Auf dem Weg zur wirkungsvollen Darstellung	35
Feedbackregeln	37
Feedback geben	40
Feedback annehmen	41
Feedback empfangen	42



Lernziele

Gute Vorbereitung als Schlüssel zum Erfolg



Präsentieren Sie ihre Informationen selbstbewusst und gut vorbereitet. Damit verankern Sie sich selbst und Ihre Botschaft dauerhaft beim Publikum. Überlegen Sie sich, was die Teilnehmenden interessiert. Setzen Sie sich klare Ziele, was Sie mit der Präsentation erreichen wollen. Veranschaulichen Sie Ihre Ideen, damit die Inhalte auf einen Blick verstanden werden. Nutzen Sie die Medien so, dass Ihre Präsentation spannend und lehrreich ist. Sorgen Sie für Höhepunkte und bauen Sie zu den Teilnehmenden eine Beziehung auf.

Lernziele

- ✦ Produkte, Dienstleistungen und Projekte erfolgreich präsentieren
- ✦ Präsentationen effizient vorbereiten und wirkungsvoll durchführen
- ✦ Präsentation interessant beginnen und schwierige Phasen souverän meistern
- ✦ Aufmerksamkeit der Teilnehmer erlangen und behalten



Der erste Eindruck....

«You never get a second chance to make your first impression...»

Körpersprache lesen lernen

Wir machen uns unbewusst von jedem Gesprächspartner sofort ein Bild, das sehr dauerhaft sein kann – der so genannte erste Eindruck. Wir beurteilen die Menschen dabei häufig aufgrund ihrer Körperhaltung und ihrer Bewegungen (Motorik).

- ✦ Strahlt die Person durch harmonische, gleichmässige Bewegungen Ruhe aus?
- ✦ Gelingt es der Person, durch Blickkontakt eine Brücke zu den Zuhörenden zu schlagen?
- ✦ Wirkt die Person durch fahriges, unkontrolliertes Verhalten und unständigen oder fehlenden Blickkontakt nervös und gehemmt?

Körpersprache beherrschen lernen



Intuitiv merken wir an der Körpersprache, wie es unserem Gegenüber geht. Deshalb ist es wichtig, durch Üben die Körpersprache beherrschen zu lernen. Denn erst durch eine positive Körpersprache können wir als Rednerin und Redner und als Mensch überzeugend wirken.

Interessant sind für die Redenden auch die Reaktionen des Publikums. Die Körpersprache des Publikums ist interpretierbar, so dass Rückschlüsse auf die rednerische Wirkung gezogen werden können. Plötzliche Haltungsänderungen, Änderung der Blickrichtung oder kleine Bewegungen können den Redenden zeigen, wie die Zuhörenden das Gesagte aufgenommen haben. Wie sieht das konkret aus?



Ende

***Gelungener Anfang
und Abschluss
ist sehr wichtig***

- ✦ Machen Sie eine kurze Zusammenfassung, erwähnen Sie nochmals die wichtigsten Inhalte der Rede.
- ✦ Zeigen Sie die geplanten nächsten Schritte auf.
- ✦ Leiten Sie gezielt die Diskussion ein und beenden Sie diese anschliessend.
- ✦ Nennen Sie ein abschliessendes Zitat, einen Spruch oder ein Motto, welches zum Thema passt.
- ✦ Planen Sie Pufferzeit ein.
- ✦ Leiten Sie zum nächsten Programmpunkt oder Redner über.
- ✦ Bedanken Sie sich beim Publikum für die Aufmerksamkeit!



