



MANAGEMENT[®]
Akademie



Erfolgreich präsentieren vor Entscheidern

Persönlich souverän. In der Sache überzeugend

EINFACH GUT SEIN.
JEDER KANN ES.

Zielgruppen:

Nachwuchsführungskräfte, junge Führungskräfte, Verkäufer, Projektleiter, Teamleiter, Abteilungsleiter, Kundenberater

Auf einen Blick

Entscheider achten bei Präsentationen besonders auf die Beantwortung von unternehmerisch relevanten Masteraspekten. Hierzu gehören u.a. Nutzen, Aufwand, Können, Risiken, Zeit und auch die ROI Return on Investment Betrachtung eines Vorhabens.

Zusätzlich wird in Entscheidungsgremien auf eine sprachlich prägnante Darstellung und ein überzeugendes Auftreten des Vortragenden Wert gelegt.

Die Teilnehmer lernen in diesem Seminar die Struktur und Architektur einer Entscheider Präsentation kennen und erproben die Anwendung an Fallbeispielen und eigenen Inhalten aus der Berufspraxis.

Das bietet Ihnen das Seminar

- ☑ Mit klarer Präsentationsstruktur beeindrucken
- ☑ Mit 7 Charts jedes Thema überzeugend präsentieren
- ☑ In 15 Minuten ein komplexes Thema verständlich präsentieren
- ☑ Selbstsicher auftreten und souverän sprechen
- ☑ Auf Fragen souverän und überzeugend antworten
- ☑ Zuhörer und Entscheidertypen richtig einschätzen

Methoden

Key Notes und Vortragsinputs vom Trainer. Fall- und Praxisbeispiele. Analysen, Reflexionen, Bewertungen, Lösungen. Einzel- und Gruppenübungen, Trainer Feedback und Videoanalyse

Vormittags

9.00 Uhr Begrüßung und gemeinsame Vorstellung

Zielgruppenanalyse

Ihre Zuhörer – Einstellungen und Vorkenntnisse zum Thema
Soziogramm der Entscheider, so geht das

Das Thema - „Ihr“ Projekt

Das Thema – Relevanz für das Unternehmen
Ist – Soll: Gap Analyse - Wirkungen und Auswirkungen
Zielformulierung. Präzise, vollständig, operationalisierbar, realistisch
Das Projekt „Purpose und Pay Off“

Die Präsentation – Vorbereitung

Die 7 Charts Master Struktur einer Präsentation
Visualisierungstechniken
Regeln für die textliche Chart Gestaltung
Fokus und Highlight

Nachmittags

Die Präsentation – Durchführung

Der Umgang mit Sprechernotizen und Teilnehmer Hand Outs
Tipps gegen Lampenfieber und plötzliche Black Outs
Die ersten 3 Sätze, die letzten 3 Sätze der Präsentation
Tipps, um Unterbrechungen zu vermeiden

Körpersprache und Stimme – überzeugend einsetzen

Management like präsentieren. Kurz - Klar – Prägnant
Worte und Sätze ohne Weichmacher – so geht es
Der Körper „spricht“ mit – gezielt die eigene Körpersprache steuern

Auf Fragen souverän antworten

Wie Sie Risiken thematisieren und an Überzeugungskraft gewinnen
Wie Sie durch konkrete Umsetzungspläne an Zustimmung gewinnen
Wie Sie auf Wissenslücken antworten
Wie Sie auf unsachliche Einwände und Killerphrasen souverän kontern

17.00 Uhr Ende des Seminars





Seminar Veranstaltungsort

Berlin

UP MANAGEMENT Akademie

10117

Friedrichstraße 171



MANAGEMENT[®]
Akademie

IHR Erfolgstrainer

15 Jahre Führungskompetenz
Middle und Topmanagement
Mittelstand und Konzern
Studierter Psychologe

10 Jahre Executive Coach
5 Jahre Management Trainer
Geschäftsführer der
UP MANAGEMENT Akademie®

Experte für Führungs- und
Kommunikationskompetenzen



Fortbildungen

General Management SGMI St.
Gallen
Leadership und Personalführung
Kommunikationstechniken
Change Management
Präsentationsdramaturgie
Konfliktmanagement
Strategieentwicklung
Projektmanagement
Brandmanagement

Gipfelstürmer Jahre

4 Jahre UNILEVER
8 Jahre Continental AG
3 Jahre Rodenstock



MANAGEMENT[®]
Akademie

BUCHUNG



ONLINE

Buchen Sie Ihr gewünschtes Seminar bequem online über unsere Website www.up-akademie.de



E-Mail

Teilen Sie uns Ihr Interesse an einem Seminar alternativ per e-mail mit. An torsten.meier@up-akademie.de



Telefon

Bei Rückfragen zu diesem Seminar oder dem Veranstaltungsort erreichen Sie uns telefonisch unter 030/ 276 96 566

KONTAKT

UP MANAGEMENT Akademie

Friedrichstraße 171

D – 10117 Berlin

Tel.: +49 (0) 30/ 276 96 566

www.up-akademie.de

service@up-akademie.de

Inhaber und Akademieleitung:

Torsten Meier

USt.-ID: DE232398971



MANAGEMENT[®]
Akademie