

## **Worin liegt der Erfolg einer Präsentation?**

Drei Punkte für den Erfolg Ihrer nächsten Präsentation.

Folgende Situation: Sie haben ein hervorragendes Konzept für ein neues Produkt entwickelt. Sie präsentieren dieses der Geschäftsleitung. Ein Kollege stellt anschliessend sein Konzept vor. Obwohl das Konzept Ihres Kollegen weniger überzeugend ist, entscheidet sich die Geschäftsleitung dafür.

Die gleiche Situation könnte sich auch nach einer Verkaufspräsentation abspielen: Der Kunde entscheidet sich für das vermeintlich schlechtere Produkt.

Worin liegen die Gründe, dass das Konzept des Kollegen besser aufgenommen wurde? Warum entschied sich die Geschäftsleitung für das andere, „weniger gute“ Konzept?

Die Hauptgründe liegen sicher darin, dass der Andere während seiner Präsentation eine grössere Überzeugung erzielte, mehr Akzeptanz erreichte und dadurch auch höhere Glaubwürdigkeit ausstrahlte. Die Folge ist, dass sich die Geschäftsleitung für das andere Konzept mehr begeistern konnte. Alles Gründe, die mit Ihrer Präsentation zusammenhängen!

Wieso ist Ihnen das nicht gelungen, obwohl Sie viel Zeit in Ihre Idee investierten und davon überzeugt sind, dass Ihr Vorschlag dem Unternehmen Erfolg bringt?

### **1. Begeistern Sie Ihre Zuhörer**

Eine wesentliche Voraussetzung für eine erfolgreiche Präsentation ist, dass Sie wirkungsvoll, also zuhörerorientiert sprechen. Langweilen oder überfordern Sie Ihre Zuhörer nicht! Fesseln Sie Ihre Zuhörer, Ihre Botschaft muss sich bei ihnen verankern!

Ihre Begeisterung, Ihre Freude muss sich wie ein Funke auf Ihre Zuhörer übertragen. Damit dieser Funke aber springen kann, müssen Sie selber „brennen“.

Wie können Sie feststellen, dass Ihr Feuer auf Ihre Zuhörer springt?

### **2. Beachten Sie Ihre Zuhörer**

Achten Sie während der gesamten Präsentation darauf, wie die Zuhörer reagieren. Abreisender oder mangelnder Blickkontakt, Gespräche mit dem Nachbarn, Beschäftigung mit anderen Dingen oder eine gelangweilte Mimik signalisieren vor allem eines: Gefahr für den Erfolg ihres Vortrages!

Die Aufmerksamkeit sinkt vor allem dann, wenn die angebotenen Reize die Zuhörer zu wenig aktivieren und wenn sich negative Gefühle einstellen. Das kann ganz unterschiedliche Gründe haben: Entweder bleibt der Nutzen der Präsentation im Ganzen unklar oder es gelingt Ihnen nicht, eine Beziehung zum Zuhörer aufzubauen.

Alle diese Punkte sind deutliche Merkmale, dass die Aufmerksamkeit Ihrer Zuhörer nachlässt. Was tun? Sobald Sie diese Anzeichen feststellen, sollten Sie flexibel reagieren und versuchen, Ihre Zuhörer zurück zu gewinnen.

*Eine Möglichkeit ist: Geben Sie Gelegenheit Fragen zu stellen oder Einwände vorzutragen.*

*Eine weitere Möglichkeit ist das Aktivieren der Zuhörer.*

Aktivieren heisst Neugier wecken, Spannung erzeugen, die Zuhörer mit einbeziehen, Gemeinsamkeiten hervorheben.

Aktivieren können Sie mit rhetorischen Fragen, also Fragen, die Sie selber beantworten. Sie aktivieren auch in dem Sie den Nutzen des Themas aufzeigen. Berichten Sie von persönlichen Erfahrungen.

Ihre Zuhörer schenken Ihnen ein kostbares Gut: Ihre Zeit. Sie werden dann Ihren Ausführungen aufmerksam und gespannt folgen, wenn ein Nutzen für sie selbst, für ihr Team oder ihr Unternehmen dabei herauspringt.

Das bedeutet für Sie: Verweilen Sie nicht bei der Beschreibung von Produktmerkmalen oder Firmenleitsätzen, sondern zeigen Sie, welchen Nutzen die Zuhörer Ihren Ausführungen entnehmen können.

### **3. Führen Sie einen Dialog**

Eine weitere rhetorische Technik ist der Dialog. Begabte Redner benutzen diese Technik, um Ihre Zuhörer in den Informations- und Überzeugungsprozess einzubeziehen.

Der Dialog ist das wirkungsvollste Mittel, um die Aufmerksamkeit anzuregen und die Zuhörer aktiv zu beteiligen. Frage- und Diskussionsrunden motivieren, weil der Zuhörer sein Vorwissen, seine Erfahrung und seine Sicht der Dinge einbringen kann. Es kommt zu einer Wechselbeziehung, einer Interaktion zwischen Ihnen und Ihren Zuhörern.

Nutzen Sie diese rhetorischen Techniken und Ihre nächste Präsentation wird ein Erfolg!