

Präsentationen, Vorträge & Fortbildungen professionell vorbereiten und durchführen

Wie häufig erklären wir anderen Menschen etwas, jedoch häufig ohne dass es die gewünschte Veränderung nach sich zieht?

Aber nur weil uns unsere eigenen Überlegungen vernünftig und klar erscheinen, bedeutet das noch lange nicht, dass sie unserem Gesprächsgegenüber auch begreiflich erscheinen und einleuchten, weshalb er / sie diese dann auch nicht widerstandslos umsetzt.

In dieser Fortbildung gehen wir der Überlegung nach:

„Was ist unbedingt bei einer Fortbildung, bzw. einem Vortrag zu beachten, damit die Zuhörer nicht währenddessen einschlafen, unmotiviert über den Tischen hängen, bzw. genervt etwas anderes machen wie z.B. Schiffe versenken spielen, etc., nur nicht interessiert zuhören?“

Folgende Fragen / Inhalte werden in diesem Seminar anhand praktischer Fallbeispiele vertiefend bearbeitet:

- Die „Eröffnung“ ist eine wesentliche Voraussetzung, denn der erste Eindruck ist entscheidend!

- **Ü K E A:** Hinter dieser Abkürzung verbergen sich vier Erfolgsfaktoren, die Ihnen zu einer optimalen Verständlichkeit verhelfen
 - **Ü** wie übersichtlich – statt ungeordnet und zusammenhanglos
Die eigene Struktur ist die Voraussetzung sich klar und deutlich ausdrücken zu können.

 - **K** wie kurz – statt weitschweifig
Viel hilft nicht immer viel! Weniger ist häufig mehr!

 - **E** wie einfach – statt kompliziert
Sich verständlich auszudrücken ist ein Zeichen von Kompetenz.

 - **A** wie anregende – statt langweilig und trocken
Auch schwierige Themen bildhaft und unterhaltsam darstellen zu können.

Ü – K – E – A kann Ihnen helfen, egal ob Sie

- etwas präsentieren oder vortragen
 - Protokolle oder Aktennotizen schreiben
 - oder anderen Anweisungen geben wollen
- Der „*Schluss*“ ist ebenso wichtig wie die Eröffnung, denn der letzte Eindruck bleibt!
- Mögliche Gestaltung eines Stichwortzettels
- Unscheinbare Worte mit großer Wirkung
- **ABER**
Ruft häufig sofort einen inneren Widerstand her!
 - **WARUM**
Wir müssen nicht immer die Ursache kennen, um eine Lösung zu finden!
 - **IMMER**
Absolutheitsbegriffe lassen keine Differenzierung und Ausnahmen zu und verzerren damit die Wirklichkeit!
 - **OB**
Diese Aussage bringt eher einen grundsätzlichen Zweifel zum Ausdruck, als eine Lösung!

Jeder Mensch braucht notwendigerweise Lob und Zuwendung um Leben und um überleben zu können!

- Anerkennung, Zuwendung und meinen Gegenüber wahrnehmen aus der Sicht der Transaktionsanalyse

Methoden:

Arbeit im Plenum und in Kleingruppen
Fallbesprechungen
Praktische Übungen

Zeit:

4 – 6 Stunden