

Inhalt

Teil 1: Praxiswissen Präsentieren

Die fünf schlimmsten Präsentationskiller	7
Präsentationen vorbereiten	11
▪ Redeanlass, Publikum und Umgebung	12
▪ Welches Ziel haben Sie?	14
▪ Material sammeln, auswählen und ordnen	16
▪ Die richtige Dramaturgie	21
▪ Manuskript und Karteikarten	32
▪ Übung macht den Meister	44
Wie Sie die Sinne ansprechen	61
▪ Visualisierungen – worauf kommt es an?	62
▪ Grafische Schaubilder, Tabellen und Bilder	64
▪ Modelle und Produkte zum Anfassen	70
▪ Die wichtigsten Medien für Präsentationen	72
▪ Effekte mit Multimedia	77

Präsentationen halten	83
▪ Sympathisch und kompetent auftreten	84
▪ Was macht mein Publikum?	93
▪ Wie Sie in Diskussionsrunden eine gute Figur machen	97
▪ Mit Fragen richtig umgehen	100
Präsentationen nachbereiten	107
▪ Auf Erfahrungen aufbauen	108
▪ Fragebogen »Fremdeinschätzung«	109
▪ Fragebogen »Selbsteinschätzung«	111
Präsentieren im Verkauf	113
▪ Besondere Rahmenbedingungen	114
▪ Kundenbesuche vorbereiten	115
▪ Die vier Phasen des Verkaufsgesprächs	120

Teil 2: Training Präsentieren

Die inhaltliche Vorbereitung	131
▪ Darum geht es in der Praxis	132
▪ So lernen Sie Ihre Zielgruppe kennen	133
▪ Legen Sie Ihre Ziele fest	138
▪ Das Sammeln und Ordnen des Materials	142
▪ So legen Sie den roten Faden fest	153
▪ Wie Sie den Einstieg interessant gestalten	155
▪ Bereiten Sie gute Argumente vor	162
▪ Fragen und Einwände – was könnte kommen?	164
Präsentationsmedien und Visualisierung	169
▪ Die richtigen Medien auswählen	170
▪ Was Sie bei Visualisierungen beachten sollten	174
▪ Wie Sie PowerPoint optimal einsetzen	185
▪ So proben Sie Ihre Präsentation	191

Medien und Geräte richtig einsetzen	197
▪ Darum geht es in der Praxis	198
▪ Wo Sie am besten sitzen, stehen oder gehen	199
▪ Flipchart & Co. – so benutzen Sie die Medien effizient	201
▪ Kompetent an Beamer und PC	204
Ihr überzeugender Auftritt	215
▪ Darum geht es in der Praxis	216
▪ Wie Sie Ihr Lampenfieber in den Griff bekommen	217
▪ Wichtig: Körpersprache und Kleidung	220
▪ So optimieren Sie Ihre Stimme und Sprechweise	223
Gelassen bleiben in schwierigen Situationen	225
▪ Darum geht es in der Praxis	226
▪ Mit Fragen richtig umgehen	227
▪ Einwände kompetent behandeln	230
▪ Wenn Sie den roten Faden verloren haben	235
▪ Stichwortverzeichnis	239