

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	31
▪ Übung macht den Meister	43
Wie Sie die Sinne ansprechen	59
▪ Visualisierungen – worauf kommt es an?	60
▪ Grafische Schaubilder, Tabellen und Bilder	62
▪ Modelle und Produkte zum Anfassen	68
▪ Die wichtigsten Medien für Präsentationen	70
▪ Effekte mit Multimedia	75

Präsentationen halten	81
▪ Sympathisch und kompetent auftreten	82
▪ Was macht mein Publikum?	91
▪ Wie Sie in Diskussionsrunden eine gute Figur machen	95
▪ Mit Fragen richtig umgehen	98
Präsentationen nachbereiten	105
▪ Auf Erfahrungen aufbauen	106
▪ Fragebogen »Fremdeinschätzung«	107
▪ Fragebogen »Selbsteinschätzung«	109
Präsentieren im Verkauf	111
▪ Besondere Rahmenbedingungen	112
▪ Kundenbesuche vorbereiten	113
▪ Die vier Phasen des Verkaufsgesprächs	118

Teil 2: Training Präsentieren

Die inhaltliche Vorbereitung	129
▪ Darum geht es in der Praxis	130
▪ So lernen Sie Ihre Zielgruppe kennen	131
▪ Legen Sie Ihre Ziele fest	136
▪ Das Sammeln und Ordnen des Materials	140
▪ So legen Sie den roten Faden fest	149
▪ Wie Sie den Einstieg interessant gestalten	151
▪ Bereiten Sie gute Argumente vor	159
▪ Fragen und Einwände – was könnte kommen?	161
Präsentationsmedien und Visualisierung	165
▪ Die richtigen Medien auswählen	166
▪ Was Sie bei Visualisierungen beachten sollten	169
▪ Wie Sie PowerPoint optimal einsetzen	180
▪ So proben Sie Ihre Präsentation	186

Medien und Geräte richtig einsetzen	193
▪ Darum geht es in der Praxis	194
▪ Wo Sie am besten sitzen, stehen oder gehen	195
▪ Flipchart & Co. – so benutzen Sie die Medien effizient	198
▪ Kompetent an Beamer und PC	201
Ihr überzeugender Auftritt	211
▪ Darum geht es in der Praxis	212
▪ Wie Sie Ihr Lampenfieber in den Griff bekommen	213
▪ Wichtig: Körpersprache und Kleidung	216
▪ So optimieren Sie Ihre Stimme und Sprechweise	219
Gelassen bleiben in schwierigen Situationen	221
▪ Darum geht es in der Praxis	222
▪ Mit Fragen richtig umgehen	223
▪ Einwände kompetent behandeln	226
▪ Wenn Sie den roten Faden verloren haben	231
▪ Stichwortverzeichnis	234