

Mit guten Präsentationen gewinnen

Wie man in den Wald hineinruft, so schallt es heraus. Mit einer einfachen, hirn-gerechten und zielorientierten Präsentation, kommt das zurück, was Sie sich wün-schen.

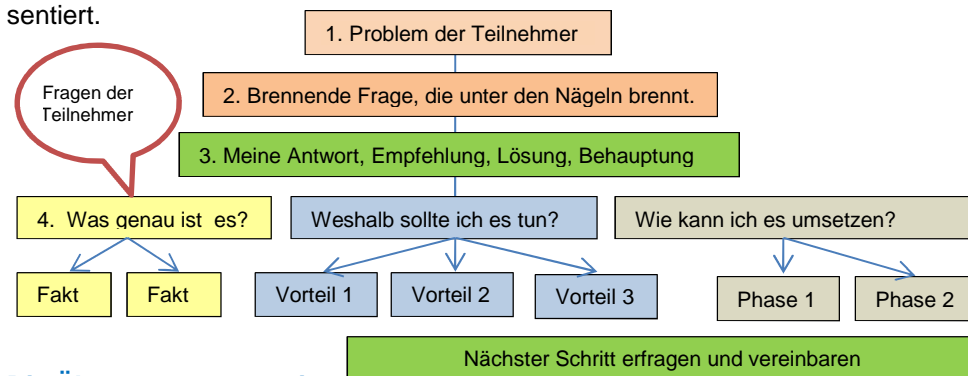
Die Hälfte des Erfolges ist ein klares und motivierendes Ziel

Klare Ziele machen Sie überzeugungsstark, weil sie eine motivierende Wirkung haben. Zuhörer spüren diese Energie und leiten daraus unbewusst Entscheidungen ab. Fragen Sie sich: „**Was möchte ich wirklich erreichen?**“ Mögliche Ant-worten:

- „Nach dieser Präsentation stimmt die Geschäftsleitung dem Marketingplan zu“
- „Nach dieser Präsentation kann ich ein verbindliches Angebot machen“

Mit einer logischen Pyramiden-Struktur überzeugend präsentieren

Ziel ist es, in einer Präsentation den Kunden zum Handeln zu bringen. Dazu wird zuerst Kompetenz und Vertrauen aufgebaut, dann wird über Nutzenargumente ein Überzeugungssog aufgebaut und zum Schluss wird die Lösung motivierend prä-sentiert.



Die Überzeugungsmatrix

Ihre Kommunikation bewegt und trifft die Teilnehmer im limbischen System. Das, was Sie sagen und zeigen, löst entweder positive oder negative Emotionen aus. Stimmen Sie Ihre Argumente deshalb auf die Teilnehmer ab, indem Sie fragen: „**Was ist Ihnen speziell wichtig? Worauf legen Sie grossen Wert? Was interessiert Sie vor allem?**“

Das limbische System richtig ansprechen	Belohnung (+)	Betrafung (-)
1. Gewinn/ Durchsetzung Macht es mich stärker, besser, erfolgreicher als andere? Ist es logisch, bewiesen?	Stolz, Siegesgefühl, Gefühl der Stärke und Macht	Ärger, Wut Ohnmacht Aggression
2. Sicherheit/Kontrolle Macht es mein Leben sicherer, verlässlicher, vorhersehbarer?	Sicherheit Vertrauen Effizienz	Angst, Stress, Unsicherheit Fehler
3. Gemeinschaft/Verbundenheit Bringt es mir soziale Geborgenheit, harmo-nische Verbundenheit, Schönheit?	Geborgenheit Liebe Wohlgefühl	Einsamkeit Trauer Antipathie
4. Entdeckung/Fortschritt/Innovation Hilft es mir neues zu entdecken? Ist es span-nend, abwechslungsreich, macht es Spass?	Prickeln Verblüffung Erregung	Langeweile Schwere Desinteresse



Die wirkungsvolle Argumentation

Menschen haben unterschiedliche Werte. Argumentieren bedeutet, das eigene Ziel mit den Werten des Gegenübers zu verknüpfen. Das Muster einer treffenden Argumentation lautet:

- Meine Idee/Ziel erhöht deine Werte und es ist eine Belohnung für dich und bringt dir einen Mehrwert (Vorteilsargumente)
- Setzt du meine Idee/Ziele nicht um, dann sinken deine Werte und du musst mit Bestrafung rechnen (Konsequenzargumente)

Motivieren Sie zum Handeln und enden Sie mit einem Highlight

Viele Präsentationen scheitern, weil Sie keinen Abschluss haben. Führen Sie beherzt den Abschluss herbei und haben Sie keine Angst vor Ablehnung. Sie haben ja alles gegeben, also haben Sie auch nichts zu verlieren.

Praxis: Erfolg beim Präsentieren

1. Prinzipien

- Verfolgen Sie ein einziges klares Ziel
- Bieten Sie Nutzen und Mehrwert an, denn menschliche Gehirne filtern nur die Bot-schaften, die für Sie von Nutzen sind
- Machen Sie wenige, aber relevante Aus-sagen mit einem Inhalt (Sache) und einer sinnlichen Evidenz (Emotion)
- Nutzen Sie das Prinzip der Pyramide
- Senden Sie auf der Wellenlänge des andern und sprechen Sie die unterschied-lichen Belohnungssysteme gezielt an
- Verinnerlichen Sie diese Prinzipien und Redestrukturen durch üben, üben

2. Präsentieren Sie die Pyramide

- Benennen Sie zuerst das Problem, Anlie-gen oder Wunsch der Teilnehmer
- Stellen Sie explizit die brennende Frage der Teilnehmer
- Kündigen Sie nun Ihre Antwort, Lösung, Empfehlung an
- Gehen Sie auf die Fragen der Teilnehmer ein und geben Sie einen Überblick zu Ebene 4 (Was, Warum, Wie)
- Gehen Sie nun in die Tiefe bei „Was“ und erklären Sie die einzelnen Fakten
- Gehen Sie in die Tiefe bei „Warum“ und erklären Sie die Vorteile und den Nutzen
- Gehen Sie in Tiefe bei „Wie“ und zeigen Sie die konkrete Umsetzung auf
- Fassen Sie nochmals zusammen und fragen Sie nach dem nächsten Schritt

3. Beantworten Sie die impliziten Fragen der Teilnehmer

Worum geht es genau?

- Ziel: Kompetenz und Vertrauen aufbauen
- Beschreibungen, Zahlen, Definitionen, Geschichte, Entwicklung, Funktionsweise

Weshalb sollte ich diese Lösung wählen?

- Ziel: überzeugen, verkaufen
- Vorteile, vermeidbare Nachteile, Allein-stellungsmerkmale, Pro und Kontra

Wie sollen wir es tun?

- Ziel: Commitment für Lösung und Moti-vation zur Umsetzung
- Lösungspräsentation, Schritte, Phasen, Varianten, Meilensteine, Wege, Module

4. Machen Sie den Abschluss mit dem nächsten Schritt

- Wann treffen wir uns, um.....?
- Ab wann sollen wir mit beginnen?
- Wen sollen wir noch ins Team holen?
- Wann kann ich Ihnen das bereinigte An-gebot unterbreiten?
- Wer ist noch in der Entscheidung einzu-beziehen bzw. involviert?
- Wann können wir mit dem Kick-off starten?

Erfolg durch gute Präsentationen mit markettraining

