

PRÄSENTIEREN

Begeistern Sie Ihre Zuhörer

Eine professionelle Präsentation vorzubereiten, die Zuhörer begeistert, ist nicht schwer. Man muss nur ein paar Regeln beachten, präzise planen und ein wenig Mut aufbringen, um neue Ideen auszuprobieren.

VON VERA END

Kein Thema kann so spannend sein, dass Präsentatoren ihr Publikum damit nicht doch zum Einschlafen bringen. Qualifikation und Intelligenz allein hindern Vortragende nicht daran, an ihren Zuhörern vorbeizureden. Die Kunst besteht darin, den richtigen Ton zu treffen und das Publikum für sich zu gewinnen. Eine gute Vorbereitung hilft, erfolglose Folienschichten zu verhindern. Und dazu gehört, die häufigsten Fallen zu vermeiden:

Mangelnde Authentizität: Das Auftreten und das gesprochene Wort bilden keine Einheit und wirken deshalb unglaubwürdig.

Keine Nutzenargumentation: Den Zuhörern wird nicht mitgeteilt, welchen Nutzen sie von der Präsentation haben.

Keine Spannung: Vor allem technische Themen werden zu zahlen- und faktenorientiert präsentiert.

Keine Struktur: Die Zuhörer werden nicht geführt.

Vorkenntnisse der Zuhörer bleiben unberücksichtigt: Die Anforderungen sind entweder zu hoch oder zu niedrig.

Überladene Charts: Zu viel Information pro Darstellung.

Kein »Drive«: Man merkt dem Vortragenden an, dass er wenig Lust verspürt, die Zuhörer mitzureißen.

Insbesondere der technische Verkauf tendiert dazu, diese Punkte zu erfüllen. »Je technischer und komplexer der Inhalt einer Präsentation ist, desto mehr muss man an diesen Punkten arbeiten«, sagt Dirk Preußners, selbst lange Jahre im Technischen Vertrieb tätig. Heute gibt er seine Erfahrungen als Berater und Seminarleiter, unter anderem für den Verein Deutscher Ingenieure, weiter. »Nur durch Zahlen und Fakten überzeugt man heute niemanden mehr. Je mehr Sympathiepunkte man bekommt, desto positiver wird die Person gesehen und damit auch das Un-



ternehmen und das Produkt, das man vertreibt.«

Vor der Präsentation sollte man das Ziel festlegen (Was möchte ich mit der Präsentation erreichen?) und sich in die Zuhörer hineinversetzen, sie analysieren:

- Wer nimmt an der Präsentation teil?
- Warum nehmen die Zuhörer teil?
- Welche Motivation haben die Zuhörer?
- Was genau interessiert die Zuhörer?
- Welchen Nutzen erwarten die Zuhörer?
- Welche Ziele wollen die Zuhörer nach der Präsentation erreicht haben?
- Welche Vorkenntnisse haben die Zuhörer?
- Welche Einstellung/Abneigung könnten die Zuhörer haben?
- Mit welchen Fragen/Einwänden muss man rechnen?

Zur Vorbereitung gehört auch die Beherrschung der Technik (siehe Kasten). Je besser die Vorbereitung, desto weniger Sorgen muss man sich über mögliche Pannen machen und hat den Kopf frei für die Durchführung der Präsentation:

- Insbesondere die ersten Sätze sollten Sie langsam und sehr deutlich aussprechen, um mehr Aufmerksamkeit zu erhalten.
- Begrüßen Sie das Publikum, aktivieren Sie es. Die meisten Präsentationen starten so leblos wie eine Trauerfeier. Starten Sie frisch und anregend, das kann auch ein interessanter Videoclip, ein Cartoon oder eine kurze Geschichte sein, die auflockert oder zum Nachdenken anregt.
- Probieren Sie Neues aus. Bauen Sie Überraschungen ein. So zeigen Sie, dass Sie kreativ sind und sich Mühe für Ihr Publikum gemacht haben. Wenn das nicht zu Ihrem Typ passt, gehen Sie etwas defensiver heran, indem Sie Bilder zeigen. Wenn Sie eine Präsentation über Kreiselpumpen halten, bauen Sie doch Bilder von Schadensfällen mit, gerissene Gehäuse, korrodierte Teile etc. Oder bringen Sie diese Teile gleich zu Ihrer Präsentation mit, die Zuhörer bekommen so ein »fühlbares« Erlebnis.
- Stellen Sie sich selbst vor. Je nachdem, wen Sie als Zuhörer haben, geben Sie kurz oder ausführlich Auskunft. Persönliche Dinge untermauern Ihren Auftritt, das gibt Sympathiepunkte.

- Stellen Sie Ihr Unternehmen, das Thema, die Agenda vor. Sagen Sie, wie lange die Präsentation dauern wird. Kündigen Sie an, welche Regeln gelten sollen (Handybenutzung, Zwischenfragen, Diskussion am Ende ...).

- Präsentieren Sie den Hauptteil in aufgelockerter Form: spannend und kurzweilig:

DEN VORTRAG AUFLOCKERN BRINGT SYMPATHIEPUNKTE.

- Variieren Sie in der Lautstärke und der Geschwindigkeit, um Monotonie vorzubeugen.
- Je kürzer die Aussage, desto deutlicher muss Ihre Aussprache sein.
- Stehen Sie gerade, stützen Sie sich nicht irgendwo ab.
- Halten Sie mit dem Publikum ständigen Blickkontakt zu allen Zuhörern.
- Vermeiden Sie es, mit Ihren Händen permanent an einem Stift zu drehen oder Ihre Garderobe zu richten.
- Bauen Sie mögliche Einwände in Ihren Vortrag ein und entkräften Sie diese sofort.
- »Zerlegen« Sie Einwände durch gezielte kleine Fragen, die mit »Ja« beantwortet werden müssen.
- Gehen Sie stets auf eine Frage ein (auch wenn Sie diese erst später beantworten wollen) und geben Sie ein erstes positives Feedback.
- Präsentieren Sie eine Zusammenfassung oder ein Fazit.

Zur professionellen Präsentation gehört auch, sich schon im Vorfeld in die Zuhörer hineinzuversetzen. »Menschen denken und kommunizieren verschieden«, sagt die Rhetorik- und Kommunikationsexpertin Anita Hermann-Ruess. »Deshalb scheitern so viele Präsentationen. Wer in den Denk- und Emotionsmustern seiner Zuhörer spricht, wird auch verstanden.« In Ihrem Buch »Speak Limbic – Wirkungsvoll präsentieren« (BusinessVillage Verlag) unterscheidet die Autorin vier Persönlichkeitstypen mit ihrer jeweils eigenen Art zu präsentieren: logisch, strukturiert, gefühlvoll, experimentell.

KEINE ANGST VOR DER TECHNIK

- Prüfen Sie Geräte und Ersatzgeräte.
- Halten Sie auf jeden Fall eine CD-ROM oder einen USB-Stick mit den gespeicherten Daten und einen Satz Folien bereit, falls es technische Probleme mit dem Rechner oder dem Beamer gibt.
- Machen Sie sich mit dem Beamer vertraut. Wissen Sie,
 - wie man den Kontrast einstellt?
 - wie man die Fernbedienung handhabt, wie weit sie maximal reicht?
 - wie man die Verzerrung kompensieren kann?
 - wie man den Zoom bedient?
 - wen Sie bei Fragen konsultieren können?
- Stellen Sie sicher, dass die Energiesparfunktion und der Bildschirmschoner des Laptops ausgeschaltet sind. Sonst laufen Sie Gefahr, dass das Gerät sich ausschaltet, wenn Sie es einige Minuten nicht bedienen.
- Setzen Sie sich vorher in den Zuhörerraum, um sicherzustellen, dass man von dort gut sehen kann.
- Prüfen Sie, ob die Größe der Leinwand reicht.
- Schauen Sie sich die Umgebung an: Wo werden Sie Ihre Notizen ablegen? Wo werden Sie sich positionieren? Wo können Sie sich eventuell hinsetzen?
- Haben Sie alternative Medien (Flipchart, Whiteboard) oder Blankofolien für den Diskussionsstil?



Da ist zum Beispiel der vor Fachwissen strotzende Ingenieur, ein Vertreter des logischen Präsentationsstils. Kurz, klar und direkt erklärt er Zahlen, Daten und Fakten. Mit reduzierter Gestik, ohne sichtbare Emotionen und mit eher monotoner Stimme klickt er eine technische Folie nach der anderen an und ermüdet sein Publikum. Der Controller dagegen, ein Vertreter des strukturierten Denkstils, ist zwar systematisch und genau, verliert sich jedoch gerne in Details. Die gefühlvolle Personalentwicklerin ist mehr daran interessiert, von Menschen zu sprechen und erzählt Geschichten und anschauliche Beispiele mit aus-

AUF DER WELLENLÄNGE IHRER ZIELGRUPPE SENDEN.

drucksstarker Körpersprache. Doch vergisst sie dabei die Zahlen, Belege und Beweise. Der experimentelle Marketingstrategie zeigt Visionen und Möglichkeiten auf, spielt mit Ideen und bringt ungewöhnliche Argumente – und wirkt oft auf andere wie ein Träumer.

Auch unter den Zuhörern gibt es die eher logischen, die strukturierten, gefühlvollen oder experimentellen – und natürlich deren Mischformen. Nur wer als Vortragender die Werte und Denkstile seiner Zuhörer trifft, kann seine Zuhörer für sich gewinnen. Wenn Ihre Präsentations-Vorlieben mit denen Ihrer Zielgruppe übereinstimmen, dann haben Sie gute Chancen, mit ein wenig Präsentationstechnik eine gelungene Präsentation zu halten. Weichen Ihre Präferenzen stark von denen Ihrer Teilnehmer ab, dann ist die Wahrscheinlichkeit sehr hoch, trotz höchster Qualifikation, besser Inhalte und neuester Präsentationstechnik zu scheitern. Weil Sie auf einer ganz anderen Wellenlänge senden, als Ihre Zielgruppe empfangen kann. Sie werden schlicht nicht verstanden – obwohl Sie Ihr Bestes geben.

Am schwierigsten gestaltet sich die Kommunikation zwischen strukturiertem und experimentellem Redestil und zwischen logischem und gefühlvollem,

LAMPENFIEBER – WAS TUN?

Lampenfieber ist nicht nur eine negative Erscheinung, sondern notwendig, um Ihre Energie in die Präsentation einzubringen. Hier einige Tipps von Vertriebstrainer Dirk Preußners:

- **Räumlichkeiten ansehen:** Vertraut machen mit Raum und Technik reduziert das Lampenfieber.
- **Vorstellungskraft:** Stellen Sie sich Ihren sicheren Auftritt in Bildern vor. Schließen Sie die Augen und malen Sie sich aus, wie die Präsentation abläuft. Wo werden die Zuhörer sitzen? Wo werden Sie sich positionieren? Wie werden Sie starten? Welche Probleme könnten auftreten und wie gehen Sie damit um? Ihr Unterbewusstsein versteht nur Bilder. Je genauer Sie das tun, desto besser. Sobald Sie dies können, werden sich Ihre Gednaken an dieses Bild gewöhnen, wird der anfänglich »so große« Auftritt sich normalisieren. So lange Sie nicht denken, dass Sie sicher auftreten, werden Sie auch nicht sicher auftreten.
- **Erscheinung:** Wenn Sie mit Ihrer Kleidung und Ihrem Auftreten zufrieden sind, werden Sie diese Botschaft

Nervosität lässt sich abbauen.

nach außen tragen. Niemand wird Sie als Person in Frage stellen.

- **Muskelanspannung und -entspannung:** Setzen Sie sich auf einen Stuhl und legen Sie die Hände ausgestreckt auf Ihre Knie. Die Füße berühren mit der ganzen Sohle den Boden. Versuchen Sie nun alle Muskeln, die Sie »erwischen«, anzuspannen: Arme, Beine, Hände, Zehen, Gesäß etc. Halten Sie diesen Zustand zirka zehn Sekunden an und entspannen Sie wieder. Wiederholen Sie dreimal.
- **Und:** Vermeiden Sie Kaffee, Nikotin und Alkohol, da sie nur scheinbar Ihre Hemmungen abbauen. Im Gegenteil: Ihre Nervosität wird dadurch eher verstärkt.

aus: Dirk Preußners, *Sicheres Auftreten für Ingenieure im Vertrieb* (siehe S. 64)

unter anderem deshalb, weil der Wert des einen der Anti-Wert des anderen ist. Ring frei für das Aufeinanderprallen unterschiedlicher Denkstile in Präsentatio-

NUR ZAHLEN UND FAKTEN ÜBERZEUGEN HEUTE NIEMANDEN MEHR.

nen! Wenn ein Marketingleiter seinen neuen Marketingplan vorstellt und von »neuen Wegen«, »Grenzen sprengen«, »Zukunft gestalten« und »mit einer Idee spielen« spricht, futuristische Bilderfolien zeigt und stukturiert-logische Denker

trifft, hat er ein Problem. Tauscht er die Folien zum Teil gegen Kostenkalkulationen und Amortisationsberechnungen aus, verteilt er Excel-Tabellen, gliedert er seine Präsentation geordnet und benutzt er Worte wie »sicher, solide, verlässlich, steuerbar«, begleiten ihn die Zuhörer willig in seine Marketing-Welt.

Wer versteht, wie Menschen denken, fühlen und sprechen, kann mit seiner Präsentation überzeugen. Und das sind die Grundlagen für langfristigen Erfolg, nicht nur als Vortragender, sondern auch als Verhandler, Verkäufer, Berater oder Führungskraft. ←