

»Wenn schon der Chef nicht präsentieren kann«

Vortrag im Rahmen der Qualitätsoffensive

Berchtesgadener Land (WFG) - Eine Aktion im Rahmen der Qualitätsoffensive fand mit Hermann Dietzinger, Geschäftsführer der Firma »Dietzinger & Grassmann, Betriebsberatung und Wirtschaftstraining« statt. In seinem Vortrag vermittelte er alles Wissenswerte zum Thema Präsentationstechniken und wie man Inhalte für seine Zuhörer interessant aufbereitet. Dabei lassen sich die für eine gute Präsentation relevanten Aspekte auch sehr gut auf ein Verkaufsgespräch oder andere Serviceleistungen gegenüber dem Kunden anwenden. Dietzinger motivierte dabei die Teilnehmer, ihren ganz eigenen Stil zu finden.

»Ich bin heute hier, um zu provozieren, um zu informieren und um Sie zu unterstützen!«, so Referent Dietzinger zu Beginn seines Vortrages zum Thema »Wenn schon der Chef nicht präsentieren kann!« So kann man beispielsweise gleich zu Beginn einer jeden Präsentation punkten, indem man die Teilnehmer aufklärt, was sie im folgenden Vortrag erwartet. Jedes Individuum hat seine eigenen Stärken und seinen persönlichen unverwechselbaren Stil zu kommunizieren. Die Kunst liegt darin, aus seinen Fähigkeiten etwas zu machen. Dietzinger verweist im Speziellen auf das Eisberg-Modell, bei dem 20 Prozent unseres Verhaltens von unserem Verstand und 80 Prozent von unserem Unterbewusstsein gesteuert werden. »Ihr Unterbewusstsein arbeitet wie ein Computer und es liegt an Ihnen, diesen Computer positiv zu programmieren, fordert Dietzinger die Zuhörer auf.

Neben der persönlichen Komponente oder Note eines Vortrags spielt der Inhalt eine wesentliche Rolle. Eine Nachricht soll die vier Seiten, Appell (Wozu?), Sachinhalt (Worüber?), Beziehung (Was?) und Selbstoffenbarung (etwas von mir selbst) enthalten. In einer anschließenden Gruppendiskussion forderte der Referent die Teilnehmer auf, Kriterien einer schlechten Präsentation zu erarbeiten. Das Ergebnis zeigte übereinstimmend, dass meistens eine mangelhafte Organisation, ein verfehltes Thema oder Zielgruppe, ein nicht optimales Umfeld, ein nicht überzeugter/selbst nicht begeisterter Referent oder ein fehlender roter Faden/Zeitmanagement den Vortrag zu einer faden, schlechten und uninteressanten Angelegenheit macht.

Faktoren, die eine Präsentation bereichern können und die man beachten sollte, sind Teilnahmeorientierung, Aufbau/Gliederung, Visualisierung, Medientechnik und Persönliches Auftreten. Nimmt man sich allein den Punkt Visualisierung einzelner Themen durch

Bilder, Tabellen, Grafiken etc. zu Herzen, kann man mit konzentrierter Aufmerksamkeit der Teilnehmer rechnen und auch mit erhöhter Akzeptanz. Ideen können so leichter nachvollzogen werden und prägen sich bei den Zuhörern schneller ein. Dadurch, dass die Teilnehmer die Fakten mehr und schneller behalten können, wird als positiver Nebeneffekt auch Zeit eingespart. Hier gilt aber, Klarheit vor Schönheit, ein schlechtes Hilfsmittel ist besser als gar keines und vor allem ein einheitliches Qualitätsniveau.

Ein weiterer wichtiger Bestandteil ist die Beziehung zu den Teilnehmern. Fragen wie - Passt mein Thema zur Zielgruppe, ist es positiv oder negativ besetzt, haben die Teilnehmer bereits Vorkenntnisse oder muss ich sie zuerst abholen oder auch welche Wirkung hat mein Vortrag auf die Teilnehmer - muss sich der Vortragende bereits vor der Präsentation stellen. Eine Präsentation kann immer und überall stattfinden und ist ein gutes Kommunikationsinstrument bei Arbeitssitzungen, Projektbesprechungen, Vorträgen, Konferenzen, Schulungen, Messeauftritten, Reden uvm. Während einer solchen Kommunikationsmaßnahme können Kunden von einem Angebot oder Beteiligte von einer Idee/einem Projekt überzeugt werden oder der Vortrag dient ausschließlich zu reinen Informationszwecken.

»Der eine oder andere hat im Zusammenhang mit Präsentationstechniken sicher schon von mehreren Formeln gehört. Ich empfehle Ihnen das Fünf-Minuten oder das Tuba-Modell!« so Dietzinger.

Unter dem Fünf-Minuten-Modell versteht man den Start, bei dem man schnell zur Sache (30 Sekunden) kommt, über den Inhalt (4 Minuten) aufklärt und mit einem kräftigen Finale (30 Sekunden) wieder abschließt.

Wer bei letzterem Modell noch nie Tuba gespielt hat, braucht sich keine Sorgen machen, da dies nur eine Abkürzung für Gliederung eines Vortrages in Thema, Umstände, Beispiel und Aufforderung ist. »Die oben genannten Punkte werden am Anfang Übung benötigen, so wie Ihr Auftreten selbst. Werden Sie nicht selbst zum Störfall Ihrer eigenen Präsentation«, rät Dietzinger abschließend. Fehlender Augenkontakt zu den Zuhörern, stupides Vorlesen und eine monotone Sprechweise, Spielereien mit Kugelschreiber & Co oder nervöses Auf- und Abgehen wirken schnell desinteressiert und überzeugen keinen Zuhörer.

Jeder, der gerne Punkte für seinen eigenen Qualitätspass sammeln will, ist zu den Vorträgen und Seminaren, die im Rahmen der Qualitätsoffensive für das Berchtesgadener Land stattfinden herzlich eingeladen. Speziell im Herbst 2007 finden weitere zahlreiche Themen im Rahmen der Qualitätsoffensive Berchtesgadener Land statt. Das Angebotsspektrum reicht vom Umgang mit Kunden und Gästen, Mitarbeiterführung, Kommunikation und Korrespondenz bis Qualitätsbewusstsein und ist ausführlich im Herbstprogramm des Qualitätsoffensive Flyers nachzulesen, der demnächst auf der Homepage unter www.wfg-bgl.info zum Download bereit steht. Bei Fragen zu den Veranstaltungen oder Anmeldungen steht die Wirtschaftsförderungsgesellschaft Berchtesgadener Land unter info@wfg-bgl.info oder telefonisch unter 08654/77500 zur Verfügung.

20./21. August 2007

Berchtesgadener Anzeiger