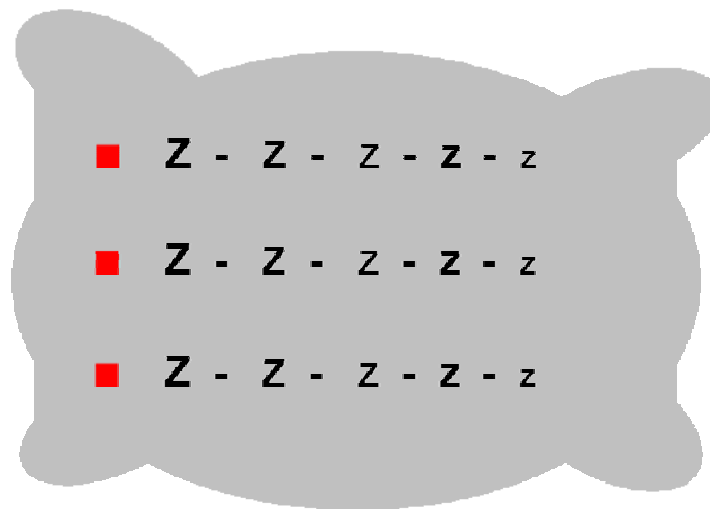


WARUM
Inhaltsverzeichnisse*
IN PRÄSENTATIONEN
NICHT GUT SIND

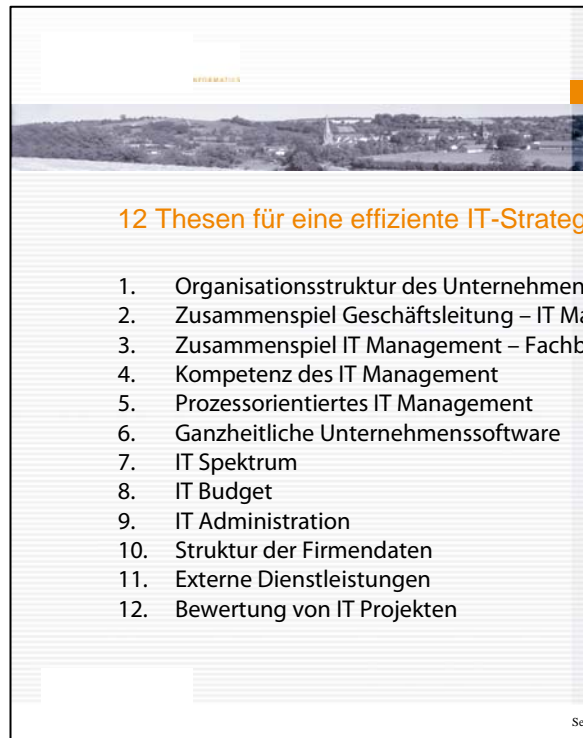
*und wie Sie die ersten 10 min besser nutzen

Neurowissenschaftler haben festgestellt, dass Menschen bei Vorträgen **schon nach 10 Minuten** ermüden - unabhängig davon, wie gut der Redner ist.



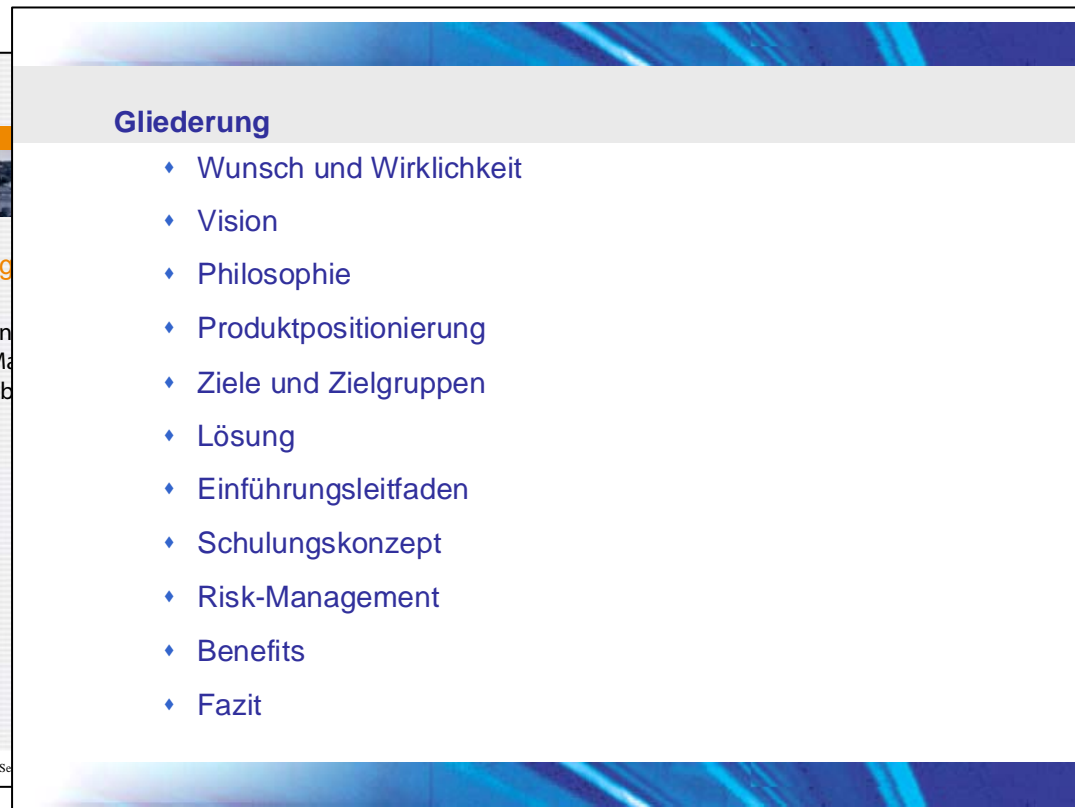
10 Minuten sind schnell vorbei. Viele Referenten sind dann gerade mit ihrer Vorstellung und dem Aufzählen des Inhaltsverzeichnisses fertig.

Schauen Sie sich zwei typische Inhaltsverzeichnisse an und stellen Sie sich vor, welche Möglichkeiten der Redner hat, sie spannend vorzutragen.



12 Thesen für eine effiziente IT-Strategie

1. Organisationsstruktur des Unternehmens
2. Zusammenspiel Geschäftsleitung – IT Management
3. Zusammenspiel IT Management – Fachbereich
4. Kompetenz des IT Management
5. Prozessorientiertes IT Management
6. Ganzheitliche Unternehmenssoftware
7. IT Spektrum
8. IT Budget
9. IT Administration
10. Struktur der Firmendaten
11. Externe Dienstleistungen
12. Bewertung von IT Projekten



Gliederung

- ♦ Wunsch und Wirklichkeit
- ♦ Vision
- ♦ Philosophie
- ♦ Produktpositionierung
- ♦ Ziele und Zielgruppen
- ♦ Lösung
- ♦ Einführungsleitfaden
- ♦ Schulungskonzept
- ♦ Risk-Management
- ♦ Benefits
- ♦ Fazit

Was meinen Sie? Wird dieser Einstieg die „Ermüdung“ aufhalten?

Nein.

Verschenkte Zeit!

Warum?

Zwei Gründe:

1. es ist zu viel auf einmal

2. es spricht
den Hörer nicht an

1. es ist zu viel auf einmal

Aufzählende Strukturen mit **mehr als drei** und dazu noch **abstrakten** Punkten gehen am Hörer vorbei. Unser Gehirn braucht **Bilder und Häkchen** zum Bogenspannen.

2. es ist nicht ansprechend

Zuhörer wollen **gewonnen** werden.

Inhaltsverzeichnisse sprechen sie **nicht** an,
weil sie abstrakt sind und die Welt des
Referenten spiegeln.

WAS TUN ?

Zu 1:

Kommen Sie auf den Punkt

Thema

in höchstens 3 Blöcke zusammenfassen

und dem Hörer

eine verständliche *Einsicht* geben.

Zu 2:

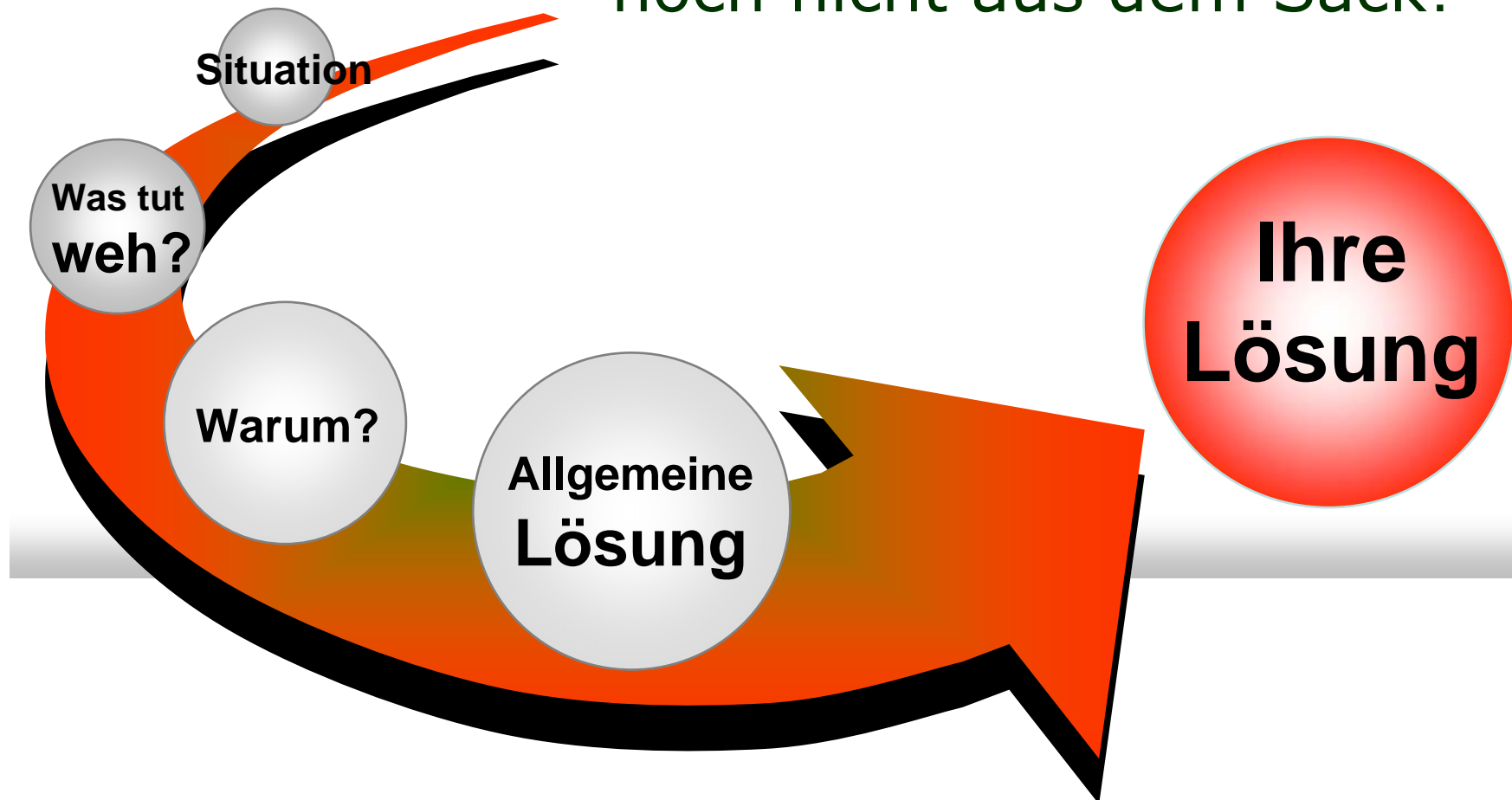
Zuhörer gewinnen

Sie **gewinnen** Ihre Zuhörer, wenn Sie in den ersten Minuten das ansprechen, was **sie** bewegt. Aus ihrer Sicht, in ihrer Sprache.

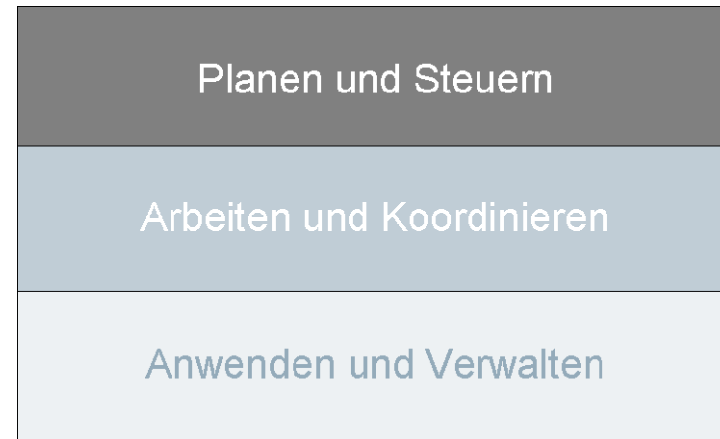
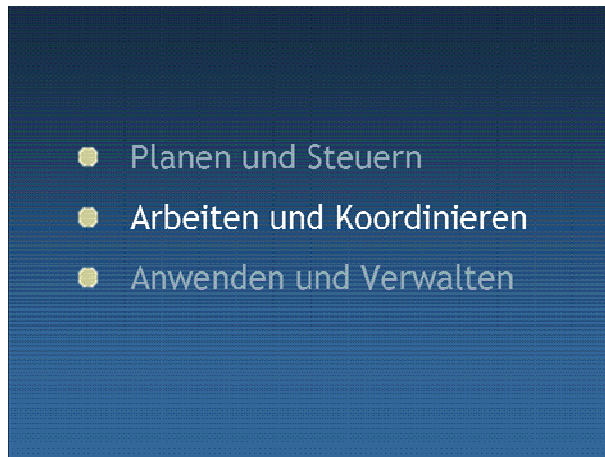
PowerPoint: noch keine Details

Verwenden Sie zur Einstimmung „Stimmungsfolien“, Bilder, Fotos, etwas Nettes eben. Es wird noch ernst genug. Zeigen Sie, dass Sie wissen, was Ihren Zuhörer bewegt und was er wissen will und machen Sie ihn neugierig, was Ihre Antwort darauf ist.

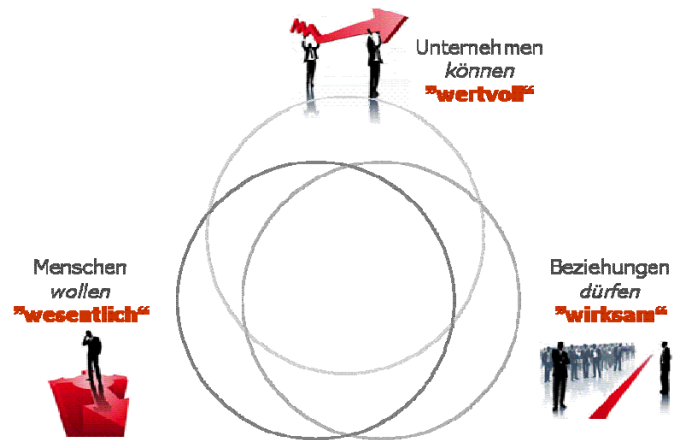
Aber lassen Sie die Katze
noch nicht aus dem Sack!



Statt Inhaltsverzeichnis ein Überblick über das Wesentliche:



... und auch auf die Folie nur das Wesentliche,
denn Ihr Zuhörer soll IHNEN zuhören
und nicht Folie lesen!



Menschen merken sich Bilder besser als Abstraktionen. Grafische Motive können Sie als Übergänge zwischen den Themenblöcken durch die ganze Präsentation ziehen.



Wie gut stimmen **Sie** Ihre Zuhörer ein?

Sie brauchen neue Impulse, Sie wollen mit einer wirklich gewinnenden Präsentation auffallen?

Und suchen eine systematische Methode und Schritt-für-Schritt-Anleitung, die Sie auf jede Präsentation anwenden können?



Dafür gibt's die Präsi•OPT-Map zum supergünstigen Einführungspreis – nur bis 30.06.2010

The image displays a collection of materials from the 'Präsi•OPT-Map' series:

- Präsi•OPT-Map POWERPOINT**: A slide template with a title bar and a main content area.
- Präsi•OPT-Map RHETORIK**: A slide template with a title bar and a main content area.
- Präsi•OPT-Map STRUKTUR**: A slide template with a title bar and a main content area.
- Präsi•OPT-Map BASICS**: A slide template with a title bar and a main content area.
- Schaufel W-V-Formel: W-Fragen/Visualisierung**: A large grid with 6 columns and 6 rows. The columns are labeled: 'W-Frage', 'einfach', 'integrative', 'strategisch', 'individuell', and 'dynamisch'. The rows are labeled: 'Wer sind meine Zuhörer?', 'Was wollen sie?', 'Wie oft?', 'Wie viele?', 'Woher?', and 'Wohin?'. Each cell contains a small icon or diagram representing a specific visualization technique.
- Flowchart**: A central diagram showing a process flow with boxes and arrows, including a red diamond decision point.
- Slide 5: Zeigen, wie etwas funktioniert**: A slide with a title '5. Zeigen, wie etwas funktioniert' and a sub-heading 'WIE?'. It contains text and a diagram illustrating a process flow.

besser
sicherer
präsentieren

Beate Strauß
bsPräsentation

Germeringer Straße 6
82131 Gauting

FON 089 1273 9193

FAX 089 1273 9199

beate.strauss@bs-
praesentation.de