

Inhalt

Vorwort 5

1. Richtig präsentieren. Vermeiden Sie Kommunikationsfallen11

 Nun kommen Sie doch endlich zum Punkt.....12

 Wie man in den Wald hineinruft, so hallt es zurück.....14

 Schwammig, schwafelig, weitschweifig18

2. Kraftvoll präsentieren. Haben Sie ein klares Ziel.....37

 Finden Sie belohnende Ziele38

 Formulieren Sie kraftvolle Tun-Ziele.....39

 Seien Sie Problemlöser statt Bittsteller42

3. Überzeugend präsentieren. Nutzen Sie eine logische Struktur45

 Argumentieren Sie logisch statt linear46

 Gliedern Sie pyramidal mit der Ad-hoc-Pyramide.....50

 Präsentieren Sie die Pyramide entlang der Ad-hoc-Storyline56

4. Treffend präsentieren. Finden Sie für jeden die richtigen Argumente...61

 Beantworten Sie die brennende Fragen Ihres Publikums.....62

 Differenzieren Sie Was-, Warum- und Wie-Fragen65

 Beantworten Sie die impliziten Fragen Ihrer Zuhörer – und nicht Ihre eigenen.....76

 Bezingen Sie Ihren Autopiloten – beantworten Sie die impliziten Fragen Ihrer Zuhörer88

5. Einleuchtend präsentieren. Verpacken Sie Ihre Botschaft griffig 101

 Belegen und beweisen Sie Ihre Aussagen 102

 Machen Sie Ihre Aussagen sinnlich evident..... 104

 Finden Sie für jeden die passende Verpackung..... 107

 Die besten Evidenzmittel für sehr kurze Ad-hoc-Präsentationen:
 Big Picture und visualisierte Limbic Pitch..... 118

6. Wirkungsvoll präsentieren. Verstärken Sie Ihre Botschaft mit rhetorischen Mitteln 125

 Begeistern wie Steve Jobs 126

 Zuspitzen, einprägen, anregen – so verstärken Sie Ihre Botschaften und Inszenierungen 135

 Verdeutlichen durch Metaphern..... 143

7. Mut zur Handzeichnung – ad hoc, einprägsam und freihändig mit wenigen Strichen visualisiert	145
Schreiben	147
Betonen, Markieren und Kolorieren	147
8. Anschaulich präsentieren. Verankern Sie Ihre Botschaften multimedial	157
Nutzen Sie New PowerPoint	158
Mischen Sie die Medien	167
Beeindrucken Sie mit neuen Medien (Tablet-PC und Online- Präsentation)	172
9. Standhaft präsentieren. Verwandeln Sie Widerstand in Zustimmung	179
Die Eskalation des Widerstands: Desinteresse, Einwände, Angriffe, Konflikte	180
Behandeln Sie Einwände wie Freunde	183
Wehren Sie unfaire Angriffe energiearm ab	188
10. Erfolgreich präsentieren. Erreichen Sie Ihr Ziel und leiten Sie den nächsten Schritt ein	195
Schießen Sie nicht über das Ziel hinaus, erkennen Sie Abschlussignale	196
Motivieren Sie zum Handeln und leiten Sie den nächsten Schritt ein ...	199
Enden Sie mit einem Highlight	201
11. In jeder Situation souverän präsentieren. Erweitern Sie Ihr Repertoire	205
Frau Weber – Marketingprojektleitung in einem Dienstleistungs- unternehmen	206
Herr Kappel – Senior Consultant in einer Unternehmensberatung	209
Herr Meindl – Geschäftsführer in einem IT-Unternehmen	212
Schlusswort	215
Literatur	219
Die Autorin	222
Die Gastautoren: Max Ott und Walburga Buechler	223