

Fallbeispiel Teamworkshop – Presence in Presentations

Ausgangslage:

Internationales Finanz-Unternehmen: High Potentials durchlaufen ein Mentoringprogramm. Im Rahmen eines Teamworkshop sollen Sie ihr Auftreten auf internationalen Bühnen verbessern und selbst vor anspruchsvollem Auditorium von 20 – 200 Teilnehmern souverän überzeugen.

Der Auftrag an uns:

Überzeugendes Präsentieren, bleibenden Eindruck hinterlassen, die Zuhörer bannen; ggf. auch bei Präsentationen mit viel Daten.

Der Prozess:

- Selbstkenntnis Videoanalyse über die eigene Wirkung
- Feedbackrunden: Beobachten lernen: Was wirkt?
- Verständnis über den Zusammenhang von Person und Kommunikation (Stimmung -Haltung- Stimme-Sprechen)
- Atem- Stimm- und Sprechtechniken unter der Lupe
- Innere Blockaden: Verständnis über die „persönliche Bremse“ in Vorträgen
- Fokussierter Aufbau einer (Kurz-)Präsentation
- Interaktives Arbeiten mit Auditorien auch in Großgruppen
- Als Team präsentieren – Kooperation statt Konkurrenz
- „BY HEART“ statt „auswendig“. Mit persönlicher Überzeugung überzeugen.

Erkenntnisse der Teilnehmer/innen:

- Gute Vorbereitung hört nicht beim Inhalt auf!
- Warum Ich? Was ist meine Botschaft? Wie kann ich dafür begeistern?
- Ginge es nur um den Inhalt, könnte man das Ganze auch lesen lassen
- Das Publikum besteht aus Menschen, die erreicht werden wollen
- Erleben stärkt das Erlernen
- Methodenvielfalt hält die Aufmerksamkeit hoch
- Auch mit Großgruppen kann man interaktiv arbeiten
- Das „Miteinander“ braucht eine gemeinsame innere Haltung
- Ein bisschen Aufregung ist immer gut
- Meine Aufregung hat oft „alte“ Gründe... es hilft mit ihnen verständnisvoll umzugehen
- Gute Atmung ist immer wichtig!
- I'll do it my way: Je mehr ich ich selbst bin desto leichter überzeuge ich