

Drei Profi-Tipps für begeisternde Präsentationen

Alles ist Präsentation! Das Telefonat, das Verkaufsgespräch, das Meeting. Nichts ist stärker als eine vehement vorgetragene und vorgelebte Überzeugung. Präsentationen leben von Provokationen, Emotionen und der Erkenntnis, dass auch hier nur derjenige erfolgreich sein wird, der ein paar simple handwerkliche Grundregeln berücksichtigt. Ein gutes Präsentationsseminar ist eine Investition in die Zukunft.

Die wertvollste Währung der Welt: Aufmerksamkeit

Nach einem meiner öffentlichen Vorträge begann der Zeitungsartikel tags darauf mit einem für mich äußerst irritierenden Satz: „Paul Johannes Baumgartner sprang auf die Bühne und rief ins Publikum ‚Geht´s Ihnen gut?‘ – wohlwissend, dass er darauf keine Antwort dafür aber Aufmerksamkeit bekommen würde“. Es lag viel Weisheit in den Worten des Journalisten, denn bei Präsentationen geht es in der Tat nur um eines: Aufmerksamkeit.

Ich wiederhole es in meinem Präsentationsseminar „Begeisternd Präsentieren – das Feuer in Anderen entzünden!“ immer und immer wieder: Aufmerksamkeit ist eine wertvolle Währung, die man nicht einfach mal so eben geschenkt bekommt. Nicht umsonst heißt es im Englischen „To pay attention“. Aufmerksamkeit will teuer erkaufte werden. Wenn ich meine Zuhörer verliere, werden meine Botschaften bedeutungslos.

Die entscheidende Frage bei jeder Folie

Wenn Sie also eine Präsentation konzipieren, stellen Sie sich selbstkritisch bei jeder Folie und jedem zentralen Gedanken die Frage:

 **Ist das relevant oder kann das weg?**

Und wenn Sie befürchten, dass Sie Ihre Redenszeit nicht voll ausschöpfen, sprich Ihr Vortrag „zu kurz“ wird? Meine Antwort kennen Sie:

Die besten Präsentationen sind immer die kürzesten.



Relevanz prüfen

Jede Folie und jeden zentralen Gedanken kritisch hinterfragen: Ist das relevant oder kann das weg?



Kürze als Stärke

Keine Angst vor einer kurzen Präsentation – die besten Präsentationen sind immer die kürzesten.



Botschaft sichern

Wer die Aufmerksamkeit verliert, verliert auch die Wirkung seiner Botschaften.

Ihre Zuhörer „kaufen“ nie Ihren Vortrag, sondern immer den **Titel** Ihres Vortrags

Ich bleibe dabei: Ob Ihr Vortrag überhaupt jemanden interessiert oder nicht, hängt nicht von den Inhalten ab, sondern vom Vortragstitel. Langweiliger Vortragstitel – geringes Interesse, spannender Vortragstitel – großes Interesse. Ähnlich wie beim Zeitunglesen: Sie lesen erst die Schlagzeile und entscheiden daraufhin, ob Sie sich auf den Artikel einlassen.

Mein damaliger Chefredakteur bei der Deggendorfer Zeitung (Passauer Neue Presse) hatte mir immer eingebläut: **Erst die Schlagzeile schreiben, dann erst kommt der Artikel dran.** Dasselbe gilt für Ihre Präsentation.

Langweilig vs. **Neugierig machend**: Ein Vergleich

Hand aufs Herz, fänden Sie diese Vortragstitel prickelnd?

 Langweiliger Titel	 Neugierig machender Titel
Bayer AG – Chancen und Risiken in der Markenkommunikation im Social Media	Bayer AG – Warum bei uns jeder Mitarbeiter auf Facebook was posten darf (Nebenbei erwähnt: Bayer hat weltweit 100.000 Mitarbeiter!)
Radeberger – Kulturveränderung bei Prozessoptimierung	Radeberger: Kulturveränderung bei Prozessoptimierung – was würde Aschenputtel tun?
BMW: Die Digitalisierung in der Automobilbranche – Chancen und Risiken	BMW: Die Digitalisierung in der Automobilbranche – und was das alles mit dem Saustall auf Ihrem Schreibtisch zu tun hat

Eine Präsentation ist der kleine Bruder des Kinofilms

Es braucht eine Heerschar an kreativen Köpfen, um ein qualitativ hochwertiges Drehbuch für einen Kinofilm zu erstellen.
Dauer des Kinofilms: 90 Minuten. Dauer des Drehbuchschreibens: bis zu drei Jahre.

Der Kinofilm

- Dauer: 90 Minuten
- Drehbuchschreiben: bis zu drei Jahre
- Heerschar an kreativen Köpfen
- Sorgfältig entwickelte Dramaturgie

Die typische Präsentation

- Vorbereitung: ca. 12 Stunden vorher
- Hektisches Zusammenschieben bestehender Folien
- Verstaubtes Zitat von Aristoteles
- „Das reicht schon“ – kurz vor Mitternacht

Das Problem: Formfleisch auf PowerPoint-Basis

Wie lange „schreiben“ Sie an Ihrer Präsentation? In der Regel ist es doch so: Eine Führungskraft darf bei der alljährlichen Vertriebsveranstaltung eine Präsentation halten. Das fällt ihr erstaunlicherweise erst ungefähr 12 Stunden vorher ein und so beginnt sie hektisch, nachts im Hotelzimmer des Tagungshotels ein paar bereits bestehende Folien zusammenzuschieben. Formfleisch, Klebeschinken auf Powerpointbasis. Dazu vielleicht doch noch ein verstaubtes Zitat von Aristoteles („Wie Aristoteles früher schon einmal sagte...“) und kurz vor Mitternacht klappt sie zufrieden den Notebookdeckel zu, sagt „Das reicht schon“ und beruhigt sich mit dem Gedanken „Ist ja nur eine Präsentation“.

In der Regel entstehen so diese stinkenden dampfenden Informationswalzen, von denen sich die Zuhörer das für sie Wichtige schon rauspicken werden.

Nein, es ist eben nicht „nur eine Präsentation“. Es ist die einmalige Chance, mit einem einzigen gelungenen Auftritt 150 Personen gleichzeitig zu emotionalisieren und zu gewinnen. Müsste die Führungskraft jeden einzelnen Teilnehmer persönlich von ihrer Idee überzeugen, wäre das in Summe ein Mammutakt und würde wesentlich mehr Anstrengung erfordern.

Meine Empfehlung: So bereiten Sie sich **richtig** vor

Meine Empfehlung im Präsentationsseminar: Beginnen Sie spätestens zwei Wochen vor Ihrem Auftritt mit der Erstellung Ihrer Präsentation.

01

Titel zuerst festlegen

Legen Sie als erstes den Titel Ihres Vortrags fest und machen Sie sich erst dann an die Inhalte.

03

Gefühle statt Fakten

Bevor Sie wieder einmal zu viele Zahlen, Daten und Fakten reinpacken, denken Sie immer dran: Emotionen bleiben, Fakten vergehen.

02

Dramaturgie entwickeln

Entwickeln Sie eine richtige Dramaturgie: Wie gehen Sie rein in die Präsentation, was ist die Kernaussage und wie sieht ein prägnanter Ausstieg aus?

04

Stimmklang trainieren

Wenn Ihre Präsentation steht, machen Sie sich im nächsten Schritt an Ihren Stimmklang, denn Ihre Stimme ist es, die Stimmung erzeugt.

Das unvergessliche **Zitat** zum Mitnehmen

„Menschen werden vergessen, was Sie gesagt haben, aber sie werden sich immer daran erinnern, welches Gefühl Sie ihnen gegeben haben.“

— **Warren Beatty**, Schauspieler

Und wenn Sie dann soweit sind, dass Ihre Präsentation steht, dann machen Sie sich im nächsten Schritt an Ihren Stimmklang, denn Ihre Stimme ist es, die Stimmung erzeugt. Ein paar praktische Tipps zum Thema Stimme finden Sie [hier](#).

90

Minuten

Dauer eines Kinofilms – und trotzdem
Jahre der Vorbereitung

150

Personen

gleichzeitig emotionalisieren und
gewinnen – mit einem einzigen
gelungenen Auftritt

2

Wochen vorher

Spätestens dann sollten Sie mit der
Erstellung Ihrer Präsentation beginnen

Die drei Profi-Tipps auf einen **Blick**

01 · Aufmerksamkeit

Aufmerksamkeit ist die wertvollste Währung. Stellen Sie sich bei jeder Folie die Frage: Ist das relevant oder kann das weg? Die besten Präsentationen sind immer die kürzesten.

02 · Der Titel entscheidet

Ihre Zuhörer „kaufen“ nie Ihren Vortrag, sondern immer den Titel. Erst die Schlagzeile schreiben, dann erst kommt der Artikel – bzw. die Präsentation.

03 · Dramaturgie wie im Kino

Beginnen Sie spätestens zwei Wochen vorher. Entwickeln Sie eine Dramaturgie. Emotionen bleiben – Menschen erinnern sich an das Gefühl, das Sie ihnen gegeben haben.

📌 Ein gutes Präsentationsseminar ist eine Investition in die Zukunft. **Alles ist Präsentation!** Das Telefonat, das Verkaufsgespräch, das Meeting. Nichts ist stärker als eine vehement vorgetragene und vorgelebte Überzeugung.