



Herzlich Willkommen!!!

**„Als zweites präsentiere ich
mein Unternehmen...“**

Elke Pauly,
Diplom-Pädagogin
Kommunikationstraining und Coaching
www.pauly-kommunikation.de





Klare Kommunikation:

- Sicherheit gewinnen
- Erfolgreich sein
- Gesund leben
- Lebensfreude genießen



Kernfragen

1. Welche Informationen kommen beim Gesprächspartner an und bleiben in Erinnerung?
 2. Wie präsentieren Sie interessant, kurz und verständlich?
 3. Wie bauen Sie Ihre Präsentation sinnvoll auf?
- ↳ Übungen, Reflexionsfragen, Tipps und Tricks

Das Wichtigste zuerst:

- 90% Transpiration
10% Inspiration

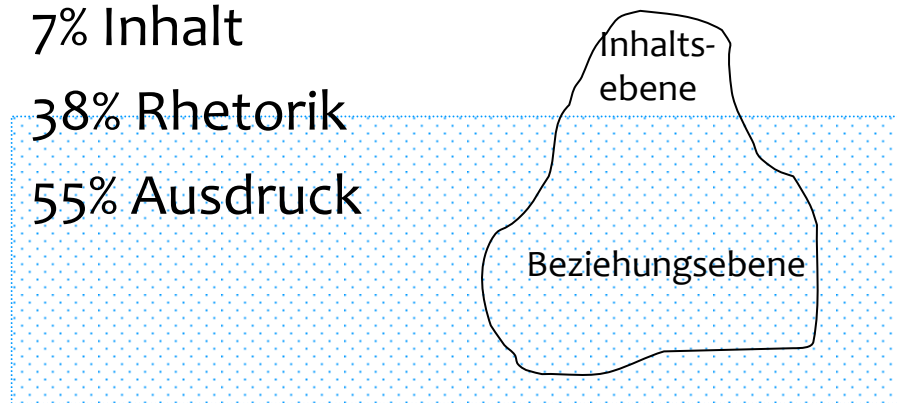
- Nur wer selbst brennt,
kann andere entzünden!



1. Situation: Fahrstuhl-Präsentation

Sie haben 20 Sekunden Zeit sich und Ihr Unternehmen vorzustellen!
Welche Informationen kommen beim Gesprächspartner an und bleiben in Erinnerung?

7% Inhalt
38% Rhetorik
55% Ausdruck



1. Situation: Fahrstuhl-Präsentation

Fragen zur Vorbereitung:

Sie und Ihr Unternehmen je in einem Satz?!

Was ist wirklich wichtig?

Was ist der Nutzen für Ihren Kunden?

Beispiele?

Kernkompetenz?



2. Situation: Stehparty-Präsentation

Sie haben 2 Minuten Zeit sich und Ihr Unternehmen vorzustellen!
Wie präsentieren Sie interessant, kurz und verständlich?

1. Einfachheit
2. Kürze / Prägnanz
3. Gliederung / Ordnung
4. Zusätzliche Stimulanz



2. Situation: Stehparty-Präsentation



Übung zur Vorbereitung:

Schreiben Sie eine Lobesrede für Ihr 5-jähriges Unternehmensjubiläum!!!

Wie toll ist es eigentlich, dass Sie dieses Unternehmen haben?!

Und wie toll ist das erst für Ihre Kunden?!

Aus diesen Gründen hat die Welt/hat Gütersloh genau auf Sie gewartet!

3. Situation: Unternehmenspräsentation

Sie haben 10 Minuten Zeit sich und Ihr Unternehmen vorzustellen!
Wie bauen Sie Ihre Präsentation sinnvoll auf?

Struktur:

1. Begrüßung und eigene Vorstellung
2. Struktur / Orientierung
3. Inhalte präsentieren
4. Zusammenfassung
5. Appell
6. Abschluss, Dank, Verabschiedung



3. Situation: Unternehmenspräsentation

Fragen zur Vorbereitung:

Wer ist Ihre Zielgruppe?

Was wollen Ihre Zuhörer erfahren, wissen, sehen,...?

Was wissen Ihre Zuhörer schon? Was brauchen Sie? Was ist der konkrete Nutzen für den Kunden?

Wer sind Sie? Was verbindet Sie mit dem Thema? Welche Erfahrungen haben Sie? Was wollen Sie?

Sie verkaufen kein Produkt – Sie verkaufen Lösungen!



Fazit

- Wichtig sind Ausdruck . Klarheit . Struktur
- Das A und O ist die Vorbereitung
- Nur wer selbst brennt, kann andere entzünden!



Kontakt

Elke Pauly – Training und Coaching

Email: kontakt@elke-pauly.de

Fon: 0173 . 2641305

www.pauly-kommunikation.de

