

BEGEISTERN SIE IHRE ZUHÖRER BEI PRÄSENTATIONEN UND VORTRÄGEN

Bei Präsentationen vor Gesellschaftern, potenziellen Investoren oder Banken - bei Vorträgen kurz, bei allen Gelegenheiten, wo Ihnen der Erfolg einer Präsentation am Herzen liegt: Gefragt nach dem bestmöglichen Resultat würden Sie sicherlich begeisterte Zuhörer nennen, die beeindruckt sind von Ihrer Kompetenz und die Sie mit Ihren Argumenten überzeugen konnten.

Diesen Zielen näher zu kommen, dabei kann ich Ihnen helfen!

INHALTE

Entweder anhand einer konkret anstehenden Präsentation oder in einem Seminar beschäftigen wir uns mit folgenden Themen:

- der non-verbalen Ebene - Gestik, Mimik, Stimme und Körperhaltung entscheiden über die persönliche Wirkung der Vortragenden: Was drückt die Körpersprache aus? Wie wirkt die Haltung auf das Gegenüber? Vermittelt die Stimme Sicherheit? Wie leicht kann ich dem Gesagten folgen?
- dem Inhalt, in Wort und Präsentationsunterlage: Entsprechen die Inhalte den Erwartungen der Zuhörer? Sind die Kernaussagen klar formuliert und deutlich hervorgehoben?
- der Vortragsstil - wie machen es die Vortragenden ihren Zuhörern leicht, ihnen zu folgen: Ist der Vortrag lebendig und spannend gestaltet mit Beispielen, überraschenden Informationen und Nutzung von rhetorischen Stilmitteln? Ist die Sprache passend für das jeweilige Publikum? Sind die Formulierungen kurz und prägnant? Nutzen sie eine aktive Sprache? Beteiligen sie die Zuhörer und beziehen diese ein?
- dem Umgang mit Fragen und Störungen - wie gehen die Präsentierenden mit Reaktionen aus dem Publikum um: Stimmt die innere Haltung, d.h. werden Fragen als Kritik oder als Interesse gewertet? Wie souverän gehen die Präsentierenden mit unerwartetem Verhalten im Publikum um? Was tun bei Zeitknappheit? Und wie auf Angriffe reagieren?

IHR NUTZEN

Ich biete Ihnen ein Auftrittcoaching, das Ihre Mitarbeiter optimal auf ihren Auftritt bei der Präsentation vorbereitet. Ziel ist, die Präsentierenden in die Lage zu versetzen, routiniert und sicher zu wirken, die Kernbotschaften souverän zu vermitteln und kompetent auf Fragen zu antworten.

METHODEN

Ein Mix kurzen theoretischen Inputs, vielen praktischen Übungen, Ausprobieren an Praxissituationen der Teilnehmer, Simulation mit Video-Feedback.

TEILNEHMERKREIS

Menschen, die gelegentlich vor größeren Gruppen präsentieren, sowie solche, die eine besonders wichtige Präsentation vor sich haben, die sie gezielt vorbereiten möchten.

REFERENTIN

Carola Kamuff



- Managementtrainerin mit langjähriger Berufserfahrung als Projektleiterin im Investmentbanking (Steuerung nationaler und internationaler M&A-Prozesse unterschiedlichster Branchen).
- Zertifiziert als Kommunikations- und Verhaltenstrainerin (Deutscher Verband für Coaching und Training, dvct, Ausbildung bei Dr. Baldinger & Partner, Büdingen)
- NLP Practitioner (Explorers' Akademie, Frankfurt)
- Diplom-Math., Nebenfach Betriebswirtschaft (Westfälische Wilhelms-Universität, Münster)
- Bankkauffrau (BHF-Bank, Frankfurt)
- English level: C2 - Academic Proficiency (Council of Europe)
- 3. Dan Karate (DKV, Stilrichtung Shotokan)

In meiner Arbeit sind mir wichtig:

- Klarheit und Verständlichkeit
- Struktur und Lösungsfokussierung
- Lernen durch Erleben
- Ausprobieren dürfen und Spaß dabei haben
- Eine fröhliche Leichtigkeit, die mitreißt und motiviert

KONTAKT

Carola Kamuff Kommunikation, Frankfurt

Telefon 069 97 20 67 86 | Mobil 0173 31 777 84 | E-Mail mail@kamuff.net