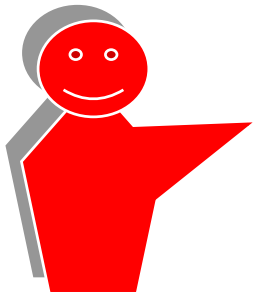
www.Managementconsult.de

Fachhochschule für öffentliche Verwaltung Nordrhein-Westfalen

Vertiefungsbereich Personal/Organisation/Führung



Block 4: Präsentationstechnik

Dozent:
Elisabeth Mehrmann

Management consult
Unternehmensberatung GmbH
Königswinterer Straße 154 D-53227 Bonn
Tel.: +49-(0)228 43381-0 Fax: +49-(0)228 43381-11
E-Mail: info@Managementconsult.de
http://www.Managementconsult.de

Management consult

1. Ziel
2. Zielgruppe
3. Inhalt
   1. Thematische Planung
   2. Ablaufplanung
      Planung und Gestaltung von Eröffnung, Informationsteil und Abschluss
4. Visualisieren
   1. Arbeitsformen
   2. Einsatz von Medien
   3. Gestaltungselemente
   4. Technik
5. Präsentieren
   1. Kommunikationsebene
   2. Umgang mit Teilnehmern
   3. Persönlicher Auftritt
   4. Moderation von Workshops
   5. Störungen
   6. Lampenfieber

Präsentation - Beispiele

Management consult

- Vorstellung der verabschiedeten Planung im Fachbereich
- Präsentation einer Entscheidungsvorlage im Rat
- Präsentation des zukünftigen Planungsverfahrens für die Beschäftigten eines Fachbereiches

aber auch:

- Erstellung des Quartalsberichtes für Rat und Verwaltungsführung
- Zusammenstellung struktureller Einflussfaktoren für die Region Ihrer(s) Gemeinde/Stadt/Landkreises

und was ist mit

- Erarbeitung eines Leitbildes
- Initiierung eines Change Management Prozesses?

www.Managementconsult.de

Fachhochschule für öffentliche Verwaltung Nordrhein-Westfalen

Vertiefungsbereich Personal/Organisation/Führung

4.1 Ziel

Block 4: Präsentationstechnik

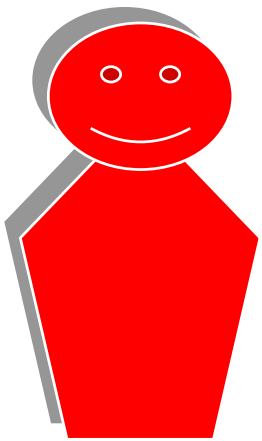
Dozent:
Elisabeth Mehrmann

Management consult
Unternehmensberatung GmbH
Königswinterer Straße 154 D-53227 Bonn
Tel.: +49-(0)228 43381-0 Fax: +49-(0)228 43381-11
E-Mail: info@Managementconsult.de
http://www.Managementconsult.de

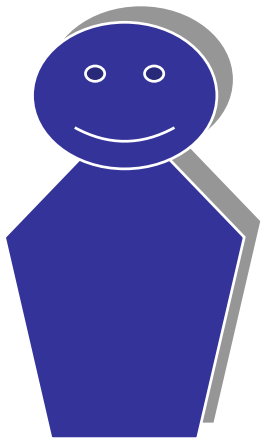
Meist sind mehrere Ziele zu erreichen

Management consult

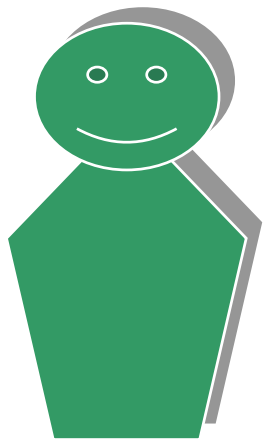
Auftraggeber



Teilnehmer



Trainer



Ziele im „Contracting“ klären

Management consult

- Welche Ziele hat der Auftraggeber?
- Welche Ziele könnten die Teilnehmer haben?
- Welche Ziele sollen unter pädagogischer/didaktischer Hinsicht erreicht werden?

Beispiel: Seminar „Führungskräftequalifizierung“

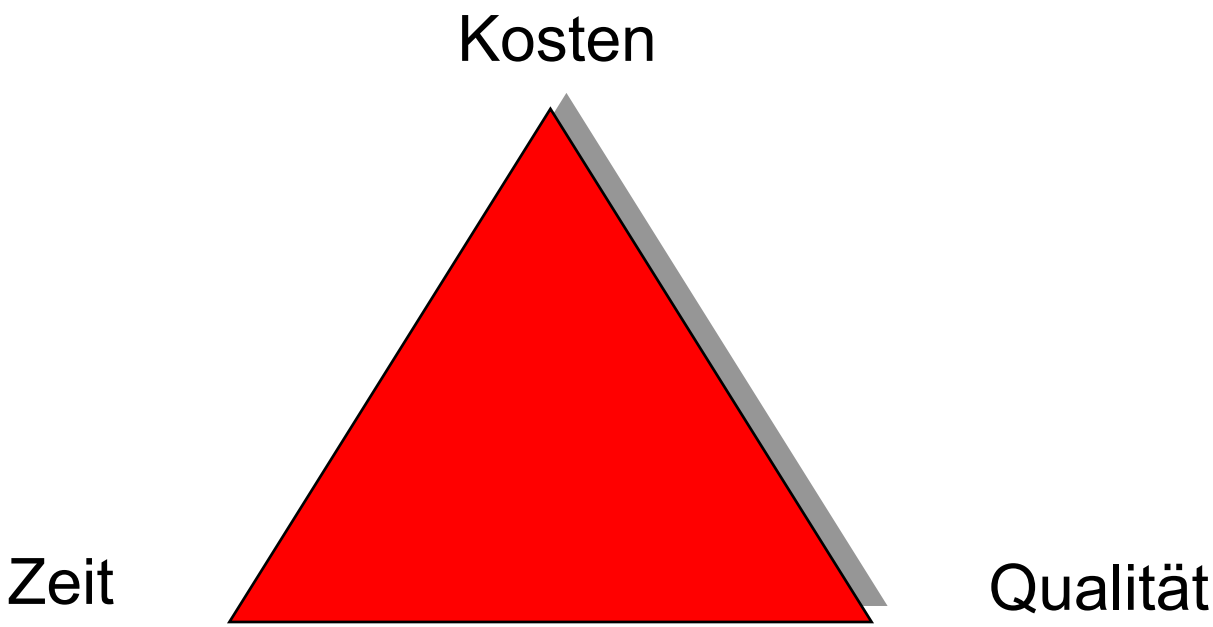
Auftraggeber:	Die FK sollen ihr Delegationsvermögen stärken
Teilnehmer:	Wollen Führungstechniken kennen lernen
Trainer:	Teilnehmer sollen sich der unterschiedlichen Wirkungen bewusst werden

Ziele

Management consult

- Wollen Sie nur informieren oder auch überzeugen?
  Das hat erheblichen Einfluss auf den Aufbau der Präsentation. Ist Ihr Ziel z.B. ein Verkaufsabschluss, dann sollten Sie sich die besten Argumente für den Schluss der Präsentation aufheben und die Präsentation mit einer Frage enden lassen, so dass Sie den Ball an den Kunden abgeben und er aktiv werden muss.
- Versetzen Sie sich bei der Erstellung geistig in die Rolle des Gegenübers.
  So können Sie die Wirkung Ihrer Folien überprüfen. Üben Sie die Präsentation vor Kollegen oder Bekannten und bitten Sie um konstruktives Feedback.
- Achten Sie darauf, dass Sie bei der Erstellung immer das Ziel im Auge behalten. Was wollen Sie mit der Präsentation erreichen?

Zielkonflikte klären



Von den Zielen zum Ablauf

Management consult

- Ausgehend von den Zielen überlegen Sie sich eine Strategie für den Ablauf der Veranstaltung:
- Erarbeiten Sie sich einen Vorgehensplan, der sich in vorbereiteten Pinwände oder Flipcharts umsetzen lässt.
  Bereiten Sie die Visualisierung vor.
- Welche Fragestellungen sollen / können vorbereitet werden?
- Lassen sich die Ziele operationalisieren, lassen sich Teilziele bilden?
- Denken Sie an die notwendigen Pausen nach max. 90 Minuten!
- Ist es sinnvoll mit zwei Moderatoren zu arbeiten?

www.Managementconsult.de

Fachhochschule für öffentliche Verwaltung Nordrhein-Westfalen

Vertiefungsbereich Personal/Organisation/Führung

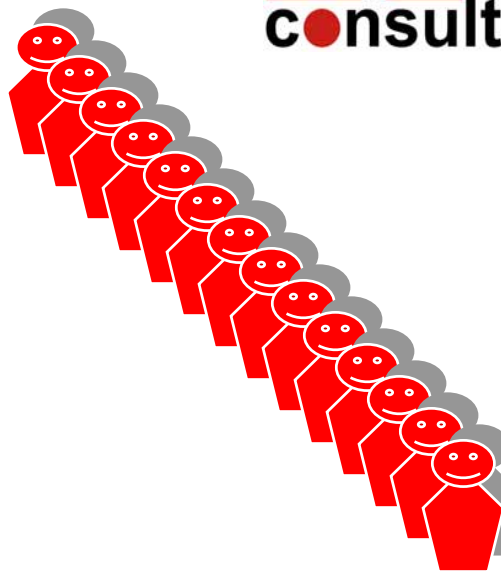
4.2 Zielgruppe

Block 4: Präsentationstechnik

Dozent:
Elisabeth Mehrmann

Management consult
Unternehmensberatung GmbH
Königswinterer Straße 154 D-53227 Bonn
Tel.: +49-(0)228 43381-0 Fax: +49-(0)228 43381-11
E-Mail: info@Managementconsult.de
http://www.Managementconsult.de

Wer ist meine Zielgruppe?



- Homogene Zielgruppen
- Beispiel:
  Führungskräfte einer Kommune
  Studenten eines Fachbereichs
  Weibliche Führungskräfte eines Unternehmens

- Heterogene Zielgruppen
- Zielgruppen lassen sich nicht immer exakt beschreiben
- Beispiel:
  Vortrag auf einer Messe

Aber:
Auch auf den ersten Blick homogene Zielgruppen können heterogen sein.
Es hängt vom Blickwinkel ab, mit dem man sie betrachtet.

Fragen Sie vor der Präsentation nach der Zielgruppe

Management consult

Wer sind die Teilnehmer der Präsentation?

- Entscheider, Abteilungsleiter oder Mitarbeiter?

Entsprechend ist die Präsentation zu gestalten.

- Für Entscheider sind nur die wichtigsten Fakten relevant.
  Idealerweise ist hier eine Entscheidungsvorlage zu erstellen, in der Sie zwei bis drei Alternativen vorgeben und eine Lösung empfehlen.
- Bei "Nicht-Fachleuten" sollten Sie darauf achten,
  dass Ihre Präsentation verständlich ist und keine Fremdwörter enthält.