

Die perfekte Präsentation

Immer wieder geht es in der geschäftlichen Kommunikation darum, andere zu überzeugen. Wie das am besten geht? Mit diesen Tipps für die nächste Business-Präsentation.

Von **Mag. Christoph Pollak**

Wenn Sie diesen Artikel lesen, haben Sie vermutlich den schwierigsten Teil bereits hinter sich: Sie haben eine Idee, die es wert ist, kommuniziert zu werden. Präsentationen sind heute das am meisten verbreitete Werkzeug, wenn es um geschäftliche Kommunikation geht. Eine gute Präsentation kann ausschlaggebend sein, ob Firmen Investoren finden, Produkte herausgebracht werden oder Ideen sich durchsetzen. Ohne Überzeugungskraft gehen allerdings selbst geniale Ideen unter. In unserer gehetzten Geschäftswelt, geprägt von Digitalisierung, veränderten Wahrnehmungsgewohnheiten und kurzen Aufmerksamkeitsspannen, findet gerade ein massiver Umbruch beim Präsentieren statt.

Als langjähriger Unternehmensberater und Inhaber der Präsentationsschmiede setze ich täglich die Themen meiner Kunden in maßgeschneiderte Businesskommunikation um. Das ist meine Checkliste für Ihre nächste Business-Präsentation:

In die Schuhe der Zuhörer versetzen

Das Ziel unserer Kommunikation ist, neue Ideen zu vermitteln, zu motivieren und Veränderung zu bewirken – sonst ist es Zeitverschwendung. Menschen interessiert dabei nicht, was Sie für wichtig halten. Ihre Zuhörer lassen sich durch eine Sache bewegen: „Was habe ich davon?“ Analysieren Sie Ihre Zielgruppe: Was sind ihre Probleme? Wünsche? Rahmenbedingun-

gen? Fragen? Welchen objektiven Mehrnutzen bietet ich? Welche Widerstände gibt es?

Analog arbeiten

Starten Sie nicht mit PowerPoint. Entwickeln Sie Ihre Präsentation analog, z.B. mit Post-it-Notes. Brainstormen Sie Inhalte, Ideen, Fakten. Beginnen Sie daraus Botschaften zu formulieren. Bringen Sie diese Botschaften in eine überzeugende Geschichten-Struktur. Skizzieren Sie mögliche Visualisierungen. Und erst dann öffnen Sie Ihren Computer und erstellen Ihre Slides.

Das richtige Medium wählen

Nicht immer ist die klassische Präsentation vor Publikum das Mittel der Wahl. Gerade für Meetings oder zum Verteilen im Unternehmen haben sich sogenannte SlideDocs bewährt – ausformulierte Dokumente, erstellt mit Präsentationssoftware, übersichtlich und attraktiv zu lesen. Oder Sie verwenden eine Infografik als Gesprächsunterlage, auf der gemeinsam gearbeitet wird. Das fördert den Dialog.

Die BIG IDEA herausarbeiten

Identifizieren Sie die wichtigste Kernbotschaft Ihrer Kommunikation: The Big Idea! Versuchen Sie in einem Satz auszudrücken, worum es geht, was auf dem Spiel steht und was Ihre einzigartige Sichtweise auf dieses Thema ist.

Eine Geschichte erzählen

Überzeugende Kommunikation folgt einer grundlegenden und tief verwurzelten Storyline. Bauen Sie Ihre Präsentation in eine Geschichte um, die die Phantasie anregt und Emotionen weckt. Wie

Nutzen Sie Storytelling auch innerhalb der Präsentation. Zahlen, Daten, Fakten können Menschen überzeugen, aber niemals zum Tun inspirieren.

ein Film braucht Ihre Business-Präsentation das Publikum als Helden, einen Bösewicht, unterstützende Mentoren, Dringlichkeit, Konflikte und einen spannenden Kontrast zwischen der derzeitigen Situation und dem Happy End.

Nutzen Sie Storytelling auch innerhalb der Präsentation. Zahlen, Daten, Fakten können Menschen überzeugen, aber niemals zum Tun inspirieren. Gönnen Sie dem Hirn Ihrer Zuhörer einen „Reboot“ durch Geschichten, die Ihr Thema menschlich und begreifbar machen.

Auf das Wesentliche reduzieren

Menschen können sich nur auf einen Kommunikationskanal auf einmal konzentrieren. Ihr Publikum wird Ihnen also entweder zuhören oder die Folien lesen. Zu viele Details erschöpfen die Aufmerksamkeitsenergie und übertönen Ihre Botschaft. Fokussieren Sie das Hirn Ihrer Zuhörer auf eine wichtige Botschaft, lassen Sie alles weg, was nicht die Big Idea unterstützt und kommunizieren Sie nur eine Idee pro Folie.

Positionieren als glaubwürdiger Experte

Schon Aristoteles wusste, dass sich ein guter Redner nicht nur auf Fakten verlassen darf, sondern dass auch Emotionen und persönliche Glaubwürdigkeit eine entscheidende Rolle

spielen. Achten Sie von Beginn an auf Ihren sozialen Status als glaubwürdiger Experte – authentisch und bescheiden. Auch Ihre Körpersprache hilft dabei. Zum Beispiel mit einer, auf der ganzen Welt universell gleich wahrgenommenen Vertrauensgeste: Offene, gebende Hände und Gesten auf Höhe des Bauchnabels.

Worte in Bilder verwandeln

Kommunizieren Sie Ihre Ideen mit einer starken visuellen Sprache. Verwenden Sie nicht nur konkrete Worte oder sprachliche Bilder, sondern zeigen Sie Informationen so anschaulich, dass komplizierte Zusammenhänge klar werden. Unser Hirn liebt es einfach, Bilder zu verarbeiten.

Visualisierungen setzen sich aus wenigen grundlegenden Elementen zusammen und folgen einer einfachen Logik. Niemand muss zeichnen können oder sonderlich kreativ sein, um visuelle Kommunikation schnell zu erlernen.

Ein einheitliches Design sicherstellen

Eine professionelle Präsentation ist aus einem Guss: Reduzieren Sie im Zweifelsfall auf eine Signalfarbe, die sich durchzieht. Beschränken Sie sich auf höchstens zwei Schriftarten. Verwenden Sie nur Fotos oder Icons im gleichen Stil. Richten Sie alle Elemente auf der Folie konse-

quent aneinander aus. Löschen Sie Elemente, die nichts zur Hauptidee der Folie beitragen. Und lassen Sie ruhig Leerraum auf der Folie zu. Das hebt Ihre Botschaft zusätzlich hervor.

Das menschliche Auge wird von Dingen angezogen, die herausstechen. Verwenden Sie Kontraste (Farbe, Form, Größe, Nähe), um die Aufmerksamkeit Ihres Publikums zu steuern.

Der Call to Action

Sie haben Ihr Publikum mit Ihrem Vortrag und Ihren Ideen begeistert. Jetzt müssen Sie ihnen eine klare Richtung vorgeben, was zu tun ist. Ohne eine konkrete Handlungsaufforderung wird Ihre Präsentation im Sand verlaufen. Honorieren Sie, dass eine große Aufgabe auf Ihre Zuhörer wartet und eine Menge Arbeit auf sie zukommt.

Mag. Christoph Pollak ist Unternehmensberater, Vertriebsprofi und Kommunikationsexperte. Er begleitet Kunden zum Thema überzeugende Business-Präsentationen, Storytelling und innovative Vertriebsstrategien.

 **Klick! www.präsentationsschmiede.at**

Mag. Christoph Pollak hält am 10. April 2019 das Seminar „Visual Story: Überzeugende Business-Präsentation“.

Weitere Informationen und Anmeldung zum Seminar unter www.wifiwien.at/25312x

 **Klick! www.wifi.at/managementforum**