BILDUNG aktuell
Das eMagazin für Management, Personalwesen und Weiterbildung

Spezial
powered by
Dr. MAGDA
BLECKMANN

Foto: Bleckmann Unternehmensberatung

STARKER AUFTRITT

Kommunizieren, präsentieren und überzeugen: Wie Sie an Ihrer Wirkung arbeiten und erfolgreich netzwerken.

Ein Medienprodukt der **karp | communication company**

Liebe Leserinnen und Leser!

Netzwerken ist nicht nur das Sammeln von Visitenkarten, sondern schlicht und einfach die Kunst Beziehungen aufzubauen und zu pflegen. Und das lange bevor sie benötigt werden. Dabei geht es um die innere Einstellung, mit der wir auf Menschen zugehen und die systematische und bewusste Pflege von Kontakten. Eines der Instrumente ist der Smalltalk – darum kommt niemand herum! Smalltalk ist der Türöffner zum Erfolg – privat wie beruflich. Unsere Wirkung auf andere Menschen entscheidet sich in den ersten Sekunden und ist ausschlaggebend dafür, wie wir ankommen, ob wir überzeugen und ob wir als Ergebnis gute Geschäfte machen und tragfähige Beziehungen knüpfen. Wie Sie diese Fähigkeit ausbauen können und Ihre persönliche Wirkung sowie Ihre Netzwerkstrategie entwickeln können, das erfahren Sie hier in diesem Magazin.

Dr. Magda Bleckmann
Connecting – Coaching – Consulting
Bleckmann Unternehmensberatung
www.magdableckmann.at

„Magda Bleckmann ist die Expertin, wenn es um Netzwerke und Seilschaften geht." *Helmut Brandstätter, Chefredakteur KURIER*

Smalltalk – Die Kunst des kleinen Gesprächs 03

Profi-Tipps für das erfolgreiche Netzwerken 04

Mit S.C.I.L. die eigene Wirkung verbessern 06

Praxis-Tipps für den wirksamen Vortrag 08

Bleckmann on Tour – Termine 11

IMPRESSUM

Diese BILDUNGaktuell Spezialausgabe ist eine Sonderproduktion im Auftrag der Bleckmann Unternehmensberatung.

Für den Inhalt verantwortlich, redaktionelle Leitung:
Bettina Erkinger
Connecting – Coaching – Consulting
Bleckmann Unternehmensberatung
Polzergasse 32, 8010 Graz
+43 (0) 664 12 67 389

BILDUNGaktuell-Herausgeber und Medieninhaber: Alexander Karp
karp | communication company
Siegfriedgasse 52/19, 1210 Wien
E-Mail: redaktion@bildungaktuell.at

Hinweis:
Alle im Inhalt angeführten Preis- und Terminangaben sind vorbehaltlich Druckfehler und Änderungen.

Copyright:
Alle Rechte sind vorbehalten. Abdruck und Weiterverwendung der Inhalte, auch nur auszugsweise, nur mit schriftlicher Genehmigung des Herausgebers.

Foto: Fotostudio Sissi Furgler

SmallTalk

Kleines Gespräch, große Wirkung: Verpassen Sie keine Gelegenheit, einen nachhaltigen Eindruck beim ersten Kennenlernen zu hinterlassen. Sieben einfache Tipps.

Foto: iStock

Tipp 1: Innere Einstellung. Gehen Sie positiv motiviert in einen Netzwerkabend. Rufen Sie sich Gespräche ab, die Sie bereits erfolgreich geführt haben. Bringen Sie sich in gute Stimmung. Achten Sie auf Ihren Selbstwert und Ihr Selbstbewusstsein. Dazu gehört auch, passende und gepflegte Kleidung zu wählen.

Tipp 2: Blickkontakt. Gehen Sie nur auf Menschen zu, wenn Sie durch Blickkontakt die Aufforderung dazu bekommen haben. Und halten Sie den Blickkontakt im Gespräch.

Tipp 3: Fragen und zuhören. Seien Sie ein aufmerksamer Zuhörer. Kommt das Gespräch ins Stocken, stellen Sie W-Fragen. Das sind offene Fragen (wer? was? warum? wie?), die es dem Gesprächspartner ermöglichen, länger zu antworten. Und hören Sie hin. Sie werden viel von Ihrem Gesprächspartner erfahren.

Tipp 4: Gemeinsamkeiten suchen. In meinen Augen das Herzstück des Smalltalks. Wenn es nicht gelingt, innerhalb der ersten vier Minuten etwas zu finden, das beide interessiert, dann ist das Gespräch rasch zu Ende. Suchen Sie nach gemeinsamen Interessen, ähnlichen Hobbys, gemeinsamen Bekannten. Wer das findet, ist einander schnell sympathisch.

Tipp 5: Nutzen bieten. Wenn Sie wissen, was Ihr Gegenüber beruflich macht, welche Ziele oder Projekte er verfolgt, dann können Sie darüber nachdenken, wie Sie ihm helfen könnten: Auf welche Weise könnte er durch Sie profitieren? Vielleicht kennen Sie einen Kontakt, der für Ihr Gegenüber wichtig ist, oder Sie haben interessante Informationen, die Sie ihm zukommen lassen können – seien Sie kreativ.

Tipp 6: Visitenkarten austauschen. Ist die Sympathie hergestellt, dann ist das nächste Treffen nicht mehr weit. Dazu müssen natürlich Visitenkarten ausgetauscht werden. Machen Sie das bewusst und aktiv.

Tipp 7: Bleiben Sie in Kontakt: Überlegen Sie sich Kategorien, in die Sie Ihre Kontakte einteilen, und Möglichkeiten, in Kontakt zu bleiben. Machen Sie sich bei jeder Visitenkarte Notizen, damit Sie sich später erinnern, wo und wie Sie jemanden getroffen haben – und bleiben Sie im Kontakt.

↗ BUCHTIPP

Kleines Smalltalk 1x1

Die Kunst Gespräche zu führen und überzeugend zu wirken. Von der richtigen Vorbereitung bis zum perfekten Abgang. Strategien, Übungen und Tipps von Dr. Magda Bleckmann.

Hier das Buch telefonisch bestellen!
+43 (0)664 825 7777
Hier das Buch online bestellen!
↗ www.magdableckmann.at/publikationen

Profi-Tipps für NETZWERKER

Berufliche Beziehungen sind oft der wichtigste Nährboden für große Erfolge. Die wichtigsten Tipps, wie Sie die hohe Kunst des Netzwerkens lernen können.

„Beziehungen schaden nur dem, der keine hat" – diese Aussage ist gefühlt so alt wie die Wirtschaft selbst. Doch wie werden aus losen Kontakten, die letztlich ja jeder in Hülle und Fülle hat, gute und belastbare Beziehungen? Mit den folgenden Praxistipps, die auf das Wort „Netzwerk" aufbauen, gelingt es jedem, ein harmonisches und funktionierendes Beziehungsgeflecht aufzubauen.

N wie Nutzen

Es sind nicht immer die großen Gesten, die anderen Menschen Nutzen bringen. Oft sind es die kleinen Dinge: eine Information, ein zugesandter Fachartikel aus einer Zeitschrift, eine Empfehlung oder ▸

Foto: iStock

Foto: iStock

Echte Netzwerker haben Augen und Ohren offen und helfen täglich mehrfach durch kleine, allfällige Dinge. Denn wer hilft, dem wird auch geholfen.
Dr. Magda Bleckmann

einfach nur Zeit für ein Gespräch. Jeder Mensch kann anderen etwas geben und Hilfe leisten – ohne großen Zeitaufwand und Pathos. Echte Netzwerker haben Augen und Ohren offen und helfen täglich mehrfach durch kleine, allfällige Dinge. Denn wer hilft, dem wird auch geholfen.

E wie Ehrlichkeit

In Zeiten von XING, Facebook, Twitter und Co. sind irgendwie alle jung, reich und schön geworden. Es wird geschönt und geprahlt, was das Zeug hält. Aber die schönen Fassaden halten im realen Leben oft nicht, was sie virtuell versprechen. Ehrlichkeit ist (wieder) gefragt. Wer sagt, was er denkt, meint, was er sagt und hält, was er verspricht, der ist glaubwürdig und authentisch. Ihm kann man vertrauen. Ehrliche Komplimente statt wertloser Schmeicheleien und der Mut zu Meinungen und Standpunkten zeigen positive Wirkung.

T wie Timing

Netzwerker sind zum richtigen Zeitpunkt am richtigen Ort und treffen dort die richtigen Menschen. Reiner Zufall? Manchmal ja. Aber oft auch das Ergebnis einer gezielten Strategie. Man weiß, wo man sich trifft und wann die Zeit reif für eine Ansprache ist. Begegnungen lassen steuern, planen und vorbereiten und jede berufliche oder private Lebensphase hat ihre Kontakt- und Beziehungsebenen. Sie zu nutzen ist die Kunst.

Z wie Zeit

Netzwerken spart Zeit. Wenn Sie wissen, wen Sie anrufen können, wenn Sie etwas brauchen (beispielsweise Informationen oder Kontakte), dann sparen Sie sich viele unnötige Recherchen. Und damit Zeit.
Planen Sie Ihr Netzwerken: Überlegen Sie, welche Veranstaltung Sie besuchen, wo Sie die für Sie wichtigen Menschen treffen, wo Sie Ihre Kontakte auffrischen können. Informieren Sie sich, wo Sie die Person, die Sie schon lange kennen lernen wollten, treffen können, wer sie Ihnen vorstellen kann. Zeit ist Lebenszeit, aber es muss auch bewusst Zeit zur Freundschafts- und Kontaktpflege geben. Also Zeit für Menschen, Zeit fürs Netzwerken und Zeit, inne zu halten und die richtigen Entscheidungen zu treffen.

W wie Wertschätzung

In Dialogen und auch im Smalltalk gibt es immer nur einen wichtigen Menschen: den jeweiligen Gesprächspartner. Ihm gehört die volle Aufmerksamkeit. Aktives Zuhören sorgt für neue Informationen und vermittelt Wertschätzung. Gespräche müssen nicht immer lang sein – auch kurze Begegnungen können bereichern.

E wie Erfolg

Erfolg zieht Erfolg an. Wer nicht sichtbar ist, findet auch nicht statt. Erfolgreiche Menschen suchen die Öffentlichkeit und werden so gefunden. Attraktiv ist, wer als Experte gilt und von wem man weiß, wo seine Expertise liegt. Deswegen nutzen erfolgreiche Netzwerker Medien und Veranstaltungen, um sich zu präsentieren. Sie suchen die Bühne, gehen auf Veranstaltungen, engagieren sich in Clubs, Vereinen und Verbänden und publizieren Fachartikel.

R wie Recherche

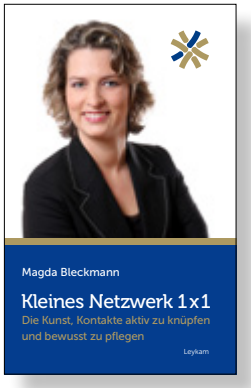
Nichts ist gewinnender, als sich an den Namen, die Hobbys oder andere Details des Gesprächpartners zu erinnern. Erfolgreiche Netzwerker wissen Bescheid über Menschen, sind interessiert und informiert über die aktuelle Nachrichten- und Themenlage und die Probleme und Perspektiven der anderen Netzwerkpartner. Wer viel weiß, der kann auch passgenau helfen.

K wie Klasse

Klasse statt Masse. Nicht die Anzahl der Kontakte macht erfolgreich, sondern die Belastbarkeit einiger weniger Beziehungen. Besser zwanzig enge Partner als tausend lose Kontakte. Das ist der eine Fokus. Der andere ist, eigene Ziele zu definieren. Netzwerke sind kein Zufall, sondern Ergebnis der eigenen Strategie.

↗ BUCHTIPP

Kleines Netzwerk 1x1



Die Kunst Kontakte aktiv zu knüpfen und bewusst zu pflegen. Erfolgreiche Menschen haben bessere Netzwerke! Profitieren Sie vom Know-how der Netzwerkexpertin Dr. Magda Bleckmann.

Hier das Buch telefonisch bestellen!
+43 (0)664 825 7777
Hier das Buch online bestellen!
↗ www.magdableckmann.at/publikationen

↗ QUICK-CHECK

Bin ich ein guter Netzwerker?

Erfolgreiche Menschen sind vernetzte Menschen, haben Spaß an Dialogen und dem Suchen nach Chancen und Vorteilen. Machen Sie den Quick-Check und erkennen Sie, wo Potenziale schlummern und wie Sie die eigene Netzwerkkompetenz weiterentwickeln können.

Hier den Quick-Check anfordern!
+43 (0)664 825 7777
↗ buero@magdableckmann.at

WIE WIRKE ICH AUF ANDERE?

Wie Sie von anderen Menschen wahrgenommen werden, können Sie selbst beeinflussen. Die **S.C.I.L.**-Strategie prüft Ihre Potenziale und zeigt, wie Sie Ihre Wirkung, etwa durch Sprache, Einstellung und Bewegung, verbessern können.

Das S.C.I.L. Interaktionsmodell erfasst die Wirkung von Menschen auf andere Menschen und bezieht dabei alle relevanten Facetten mit ein. Im Gegensatz zu den gängigen Denkstilanalysen, Persönlichkeitsmodellen sowie Motivanalysen geht es hier nicht um das schematische Abbilden eines unveränderbaren „Profils". Vielmehr werden das momentane Interaktionsrepertoire erfasst und konkrete Hilfestellungen abgeleitet, die dieses individuelle Repertoire erweitern. Das S.C.I.L. Interaktionsmodell ist das einzige Modell, das sich speziell mit der Wirkung befasst und in dem auch Sprache und Bewegung in der erforderlichen Tiefe erfasst werden. Das Wissen darüber ermöglicht, daraus viele persönliche Vorteile für Ihre berufliche Zukunft zu entwickeln:

» Sie erweitern Ihre individuelle Interaktionskompetenz in Führungs- und Verkaufssituationen (und bei vielen weiteren Gelegenheiten).

» Sie verbessern Ihre Fähigkeit, andere Menschen darin zu unterstützen, ihre Interaktionskompetenz zu optimieren.

Damit geht das Training mit der S.C.I.L. Performance Strategie weit über herkömmliche Führungs- und Verkaufstrainings hinaus. S.C.I.L. ist ein Konzept zur objektiven Bestimmung der Interaktionskompetenz von Menschen. Rund 35.000 Probanden haben in einem Zeitraum von 20 Jahren an den Testverfahren teilgenommen und damit zur wissenschaftlichen Absicherung der Diagnostik beigetragen.

Die vier Buchstaben des S.C.I.L. Interaktionsmodells stehen für:

Sensus: Emotionale Wirkung
Corpus: Körpersprachliche Wirkung
Intellektus: Rationale Wirkung
Lingua: Sprachliche Wirkung

Foto: iStock

In jedem dieser vier Wirkungsbereiche werden vier Wirkungsfaktoren einzeln erfasst, so dass insgesamt 16 Facetten der persönlichen Wirkung bearbeitet werden können.

Mit S.C.I.L. lassen sich die Wirkungs- und Wahrnehmungskompetenzen von Menschen messen und gezielt verbessern – und zwar in allen vier Feldern menschlicher Interaktion: auf der Gefühlsebene (Sensus), dem körperlichen Erscheinungsbild (Corpus), dem Intellekt sowie der Analytik (Intellektus) und der Sprache (Lingua).

Insgesamt werden 16 einzelne Frequenzen analysiert und können gezielt optimiert werden. Es ist die erste und einzige Methodik, um die individuelle Wirkung auf andere Menschen zu messen und gezielt zu verbessern. Bislang gibt es nur Tools, die auf Verhaltensänderungen setzen oder Menschen in Typologien einteilen. S.C.I.L. hingegen setzt auf eine Repertoire-Erweiterung auf allen Gebieten der menschlich-kommunikativen Interaktion.

Andreas Bornhäußer, Inhaber der Präsentainment Group, hat die Methodik über viele Jahre nach wissenschaftlichen Standards entwickelt und in der Praxis verfeinert. Schon jetzt setzen namhafte Unternehmen auf das moderne Diagnostiktool, um die Performance von Managern und Mitarbeitern gezielt zu entwickeln. S.C.I.L. lässt sich im Marketing und im Vertrieb, in der Führungskompetenz, in Training und Weiterbildung, im Personalmanagement und in vielen weiteren Unternehmensbereichen einsetzen. Magda Bleckmann ist Österreichs einzige Instruktorin und bildet selbst S.C.I.L-Master aus. Sie sorgt für die Verbreitung des Tools in Österreich. Auf Basis eines wissenschaftlichen Fragebogens, der in rund 15 Minuten auszufüllen ist, erfährt jeder, wie er in welchem Frequenzbereich wirkt und wo er am besten ansetzen kann, um seine Wirkung auf andere zu verbessern.

S.C.I.L. lässt sich im Marketing und im Vertrieb, in der Führungskompetenz, in Training und Weiterbildung, im Personalmanagement und in vielen weiteren Unternehmensbereichen wirkungsvoll einsetzen.
Dr. Magda Bleckmann

↗ S.C.I.L. ANALYSE

Fordern Sie heute noch **Ihre persönliche S.C.I.L. Analyse** mit über 90 Seiten Auswertung an unter **+43 (0)664 / 825 7777** oder unter **buero@magdableckmann.at**

↗ TERMINE

S.C.I.L. Power Rhetorik Seminar
2.–3.10.2015 in Graz (A)
13.–14.11.2015 in Salzburg (A)
29.–30.1.2016 in Wuppertal (D)

Ausbildung zum S.C.I.L. Master
10.–12.12.2015 in Graz (A)

Anmeldung und weitere Termine unter
↗ www.magdableckmann.at/leistungen

Foto: iStock

In sieben Schritten zum **TOP-VORTRAGENDEN**

Warum können manche Referenten die Zuhörer regelrecht in ihren Bann ziehen, während andere schon nach der ersten Sekunde enttäuschen? Es geht um Eigenschaften, die sich jeder Vortragende erarbeiten kann. Lesen Sie selbst.

Foto: Sergio Sandretto

Das Erste, was Ihre Wirkung auf andere Menschen ausmacht, ist der erste Eindruck – so wie Sie in den Raum hineinkommen und den Raum für sich einnehmen. Hier wird schon, ohne dass Sie etwas gesagt haben, entschieden, ob Sie Ihrem Gegenüber sympathisch sind oder nicht. Die gute Nachricht ist: Sie können räumliche Präsenz lernen.

Die richtige Haltung als Erfolgsfaktor

Aus welchen Faktoren setzt sich diese zusammen? Es ist Ihre Haltung, Ihre Körperspannung und der Blickkontakt. Natürlich geht es auch um Selbstsicherheit und Selbstbewusstsein. Diese kommunizieren Sie primär über Ihren Körper. Und das leider zumeist unterbewusst.

Um herauszufinden, wie Sie auf andere wirken, sollten Sie sich fragen, was Ihr Körper für Botschaf-

ten vermittelt. Stehen Sie gerade vor Ihrem Gegenüber? Haben Sie ein Bein eingeknickt oder wippen gar von einem auf das andere, wenn Sie vor Publikum sprechen? Halten Sie Ihren Kopf gerade. Variieren Sie mit Ihrer Haltung?

Beweisen Sie Standhaftigkeit

Über all diese vermeintlichen Kleinigkeiten kommuniziert Ihr Körper – ohne, dass Sie es vielleicht möchten – mit Ihren Zuhörern. Doch wenn Sie wissen, wie Sie sich richtig präsentieren müssen, um positive Ausstrahlung und Selbstsicherheit zu vermitteln, können Sie Ihr nervöses Unterbewusstsein austricksen – und einen positiveren ersten Eindruck hinterlassen. Hierzu habe ich in diesem Beitrag kleine und dennoch wirksame Tipps für Ihren Auftritt vorbereitet: Achten Sie auf Ihre Haltung. Sie sollte aufrecht sein. So wie meine Ballettlehrerin es immer gesagt hat: „Schultern nach hinten rollen und hinunter, Brust heraus und Kopf nach oben." Stehen Sie aufrecht, seien Sie sich Ihrer selbst bewusst. Stehen Sie mit beiden Beinen fest am Boden. Beweisen Sie im wahrsten Sinne des Wortes Standhaftigkeit. Dazu gibt es wunderbare Meditationen, um sich fest im Boden zu verankern. Der sogenannte „Baum" aus dem Yoga ist eine davon. Es geht darum, gut dazustehen, die Position zu halten, aber nicht verkrampft zu sein.

Haben Sie Körperspannung? Oder stehen Sie, wie wir in Österreich sagen würden, lätschert da? Die Kunst ist die goldene Mitte zu finden, Spannung zu halten, sich aber dabei nicht zu verspannen. Achten Sie auf Ihre Knie, entlasten Sie diese etwas, so wie beim Tai-Chi oder Chi-Gong: Gehen Sie nur ein bisschen in die Knie. Damit nehmen Sie den Druck raus.

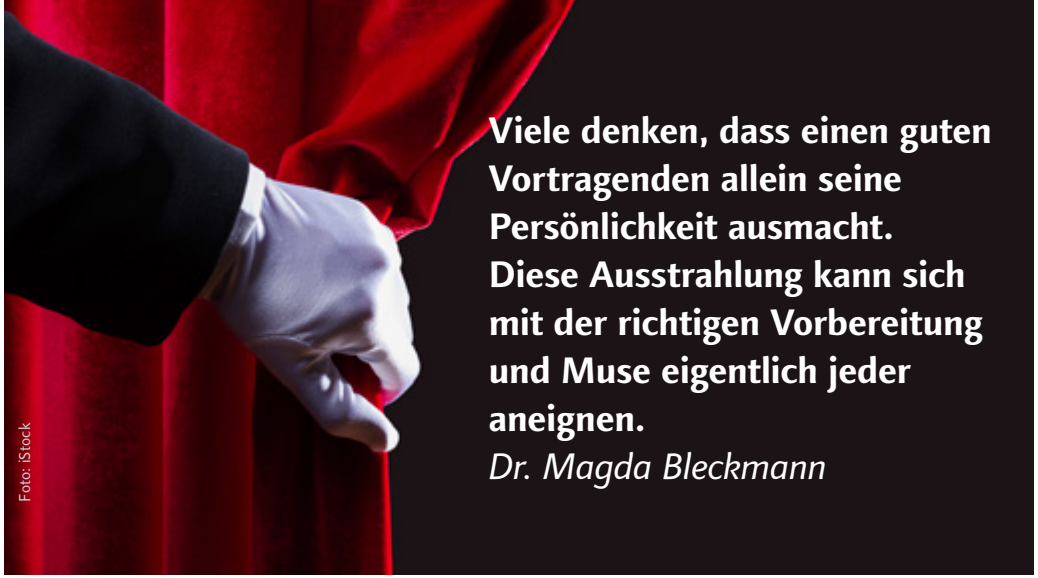


Foto: iStock

Der Blickkontakt entscheidet

Was machen Sie mit Ihrem Blick? Schauen Sie nach oben oder unten, um nach Worten zu ringen oder nachzudenken? Gerade zu Beginn eines Gespräches oder einer Präsentation ist die Frequenz und Intensität des Blickkontaktes enorm wichtig. Schauen Sie mit festem Blick in die Zuhörer und Ihre Gegenüber, wenn Sie starten. Wenn Sie mehreren Personen gegenüber sitzen, dann schauen Sie einen nach dem anderen an. Bei noch mehr Zuhörern verwenden Sie die Scheibenwischertechnik: Einmal nach vorne blicken, dann nach hinten, dann wieder nach vorne und so weiter. Wie und wann fangen Sie zu sprechen an? Mein Tipp: Starten Sie mit einer Pause und schauen Sie bedeutungsvoll in die Runde – das steigert Ihre Präsenz.

Lampenfieber spornt an

Versuchen Sie Ihre Nervosität für sich zu behalten. Finden Sie heraus, wie sich Ihr persönliches Lampenfieber äußert. Erst wenn Sie das erkannt haben, können Sie daran etwas verändern. Sie müssen überlegen, was Sie brauchen, um Ihre Nervosität zu senken. Ich sage immer, eine Grundnervosität ist gut und spornt uns zu Höchstleistungen an. Dazu dient das erhöhte Adrenalin, das ausgeschüttet wird. Ich bin heute noch vor jedem großen Vortrag nervös – und das ist gut so. Absolut notwendig, um Ihre Nervosität zu senken, ist ausreichende und rechtzeitige Vorbereitung.

Sie müssen wissen, was Sie sagen wollen, in welcher Reihenfolge und mit welcher Struktur. Sie müssen wissen, wie Sie anfangen wollen, wie aufhören und welche Fragen Sie stellen wollen. Mögliche Einwände sollten Sie kennen und beantworten können. Das alles gehört zur Vorbereitung.

Welchen Nutzen stiftet Ihr Vortrag?

Welche Medien wollen Sie verwenden, wie präsentieren Sie mit Power Point, Flip Chart oder nur mit dem Laptop. In welchem Raum, vor wem präsentieren Sie? Wer wird anwesend sein, welche Bedürfnisse hat Ihr Gegenüber, das Zielpublikum? Welchen Nutzen können Sie Ihrem Publikum bieten? Schreiben Sie diese Fragen vor jedem Gespräch auf und überlegen Sie den Nutzen, den Sie stiften können. Und Sie sollten das Gespräch, den Vortrag nicht nur durchspielen, sondern auch durchsprechen. So erkennen Sie, wo Sie nicht flüssig sprechen und wie viel Zeit Sie benötigen. Also aufstehen und sprechen – so wie in der realen Situation und das nicht nur einmal!

Ich bin mir sicher, dass das Feedback Ihrer Teilnehmer ein herzliches Lächeln der Sympathie sein wird, wenn Sie sich diese Tipps, oder auch nur einige davon, zu Herzen nehmen. Nicht zuletzt schaffen Sie es durch diese Tipps Sie selbst zu sein – aber eine selbstsichere Variante Ihrer Persönlichkeit.

Das perfekte Auftreten will gelernt sein. Viele denken, dass einen guten Vortragenden allein seine Persönlichkeit ausmacht. Seine Präsenz auf der Bühne. Was aber wenige wissen: Diese Ausstrahlung kann sich mit der richtigen Vorbereitung und Muse eigentlich jeder aneignen. Mit diesen sieben Tipps zum Top-Vortragenden, kommen Sie Ihrer gewünschten Bühnenpräsenz bestimmt einen großen Schritt ins Rampenlicht näher.

Gute Vorbereitung

Bereiten Sie sich gut und rechtzeitig vor. Sammeln Sie ausreichend Informationen zum Thema – schon drei Monate vor dem Termin. Machen Sie sich einen Ablaufplan, erstellen Sie ▸

eine Struktur. Dann stellen Sie sich auf den Raum ein, in dem Sie sprechen werden, prüfen Sie mindestens einen Tag vorher die Technik und schauen Sie, wie Sie sich platzieren, sodass alle anderen Teilnehmer Sie gut sehen und hören können.

Tipp! Achten Sie darauf, nicht den Beamer zum Mittelpunkt Ihrer Präsentation machen.

Botschaften generieren

Überlegen Sie immer: Was ist Ihr Ziel der Präsentation und wer sitzt im Publikum? Wollen Sie die anderen informieren oder überzeugen? Legen Sie sich dazu maximal drei Hauptbotschaften zurecht. Jede dieser Botschaften sollte immer mit einem Nutzen für die Zuhörer verbunden und mit einem anschaulichen Beispiel unterlegt sein. Behalten Sie das als Fokus im Hinterkopf, damit Sie nicht abschweifen. Legen Sie sich eine gute Struktur zurecht (wie zum Beispiel „die 7 Schritte zum Top Vortragenden"). Dann können auch Sie sich an diesem roten Faden anhalten.

Tipp! Bevor Sie zu Ihrem Schluss kommen, wiederholen Sie nochmals diese drei Hauptbotschaften in aller Kürze.

Der Anfang ist das Entscheidende – das Ende das Bleibende

Überlegen Sie sich einen spannenden, neugierig machenden Einstieg. Das kann eine Frage ins Publikum, ein aufs Thema hinführendes Video, ein gutes Zitat oder auch ein neugierig machendes Rätsel sein. Das Ende sollte dann wieder eine Klammer zum Beginn hin schließen. So fühlen sich Ihre Zuhörer gut aufgehoben.

Tipp! Die ersten drei Sätze und die letzten drei sollten Sie im Schlaf auswendig können – also sehr gut einüben.

Lehren, bewegen, unterhalten

Eine gute Rede sollte diese drei Bereiche abdecken. Sie brauchen alle diese Elemente, damit Ihr Publikum am Ende sagt: „Das war gut, der hat mir gefallen, die hat mich inspiriert." Ihre Zuhörer müssen am Ende das Gefühl haben, sie haben etwas Neues gelernt, sie haben Impulse erhalten und waren bewegt, mit einem Beispiel emotionalisiert, zum Nachdenken angeregt – oder sogar persönlich betroffen. Der dritte Faktor ist der Spaßfaktor: Es muss in zehn Minuten mindestens ein Mal gelacht worden sein.

Tipp! Wenn Sie keine guten Witze erzählen können, suchen Sie einen lustigen Cartoon oder ein witziges Video heraus, dass Sie den Teilnehmern präsentieren.

Ansprechender Titel

Ist es Ihr Ziel, dass sich viele Menschen für Ihren Vortrag interessieren, müssen Sie sich einen besonders guten Titel überlegen. So wie beim Newsletter der Betreff ausschlaggebend dafür ist, dass die Adressaten die Nachricht überhaupt öffnen, so entscheidet der Titel mit Untertitel darüber, ob Ihre Interessenten zu Ihrer Präsentation kommen. Deshalb verwenden Sie ausreichend Zeit dafür, um zu überlegen, wie Sie Ihren Vortrag nennen.

Tipp! Sie können einen guten Titel ganz einfach überprüfen, indem Sie Ihre Idee ausgewählten Kontakten schicken und um ehrliche Rückmeldung und Ideen bitten.

Schummeln ist erlaubt

Bereiten Sie sich Stichwortzettel vor. Diese sollten, klassischen Moderationskarten entsprechen. Ideal dafür eignen sich Karten in ca. DIN-lang-Format (etwa gleich lang wie ein Blatt A4, aber mindestens halb so schmal), die aus festem Papier oder gar Karton bestehen. Beschreiben Sie diese nur einseitig und nummerieren Sie die Zettel durch. So verbinden Sie die Vorteile der freien Rede mit denen der vorbereiteten Rede – Sie haben einen Anker, wenn Sie mal nicht weiter wissen und bekommen dadurch mehr Sicherheit.

Tipp! Formulieren Sie keine ganzen Sätze, sondern nur Stichworte auf diesen Zetteln.

Übung macht den Meister

Wenn Sie all das erledigt haben, dann sprechen Sie den Vortrag mitsamt Ihrer Präsentation durch. Gute Vortragende sind genau in der Zeit, die vereinbart wurde, und manchmal sogar etwas früher fertig. Das Gefühl dafür bekommen Sie nur, wenn Sie aufstehen und den Text durchsprechen. Damit meine ich nicht durchzudenken und zu überlegen, wann sage ich was und wie, sondern wirklich zu üben. Sie werden merken, wo die Vorbereitung nicht ausreichend ist. Denn dort, wo Sie noch holprig sind, müssen Sie inhaltlich noch etwas daran feilen.

Tipp! Fangen Sie damit zwei Wochen vorher an und sprechen Sie Ihre Rede mindestens fünf Mal durch – aber lernen Sie sie nicht auswendig.

Weitere Infos hier anfordern!
+43 (0)664 825 7777
buero@magdableckmann.at

Probe BÜHNE magda bleckmann

Haben Sie etwas zu sagen, ein interessantes Thema und würden es gerne auf die Bühne bringen?

» Wollten Sie schon immer mal wissen, wie Sie als Vortragender wirken?
» Hätten Sie gerne qualifiziertes Feedback?
» Würden Sie gerne ein Thema ausprobieren und sehen, ob es bei einem größeren Publikum ankommt?

Holen Sie sich jetzt Informationen zu dem neuen einzigartigen Format für Ihre Vortragsperformance!

TERMINE

Vorhang auf – Ihr Auftritt!

Österreich sucht auf der Probebühne den „Super-Redner". Prominente Jury, engagierte Vortragende und die Meinung des Publikums sind gefragt – Talente stellen sich vor.

Aktuelle Termine
13.10.2015 in Graz (A)
08.03.2016 in Graz (A)

Als Vortragender / Zuhörer anmelden!
+43 (0)664 825 7777
www.magdableckmann.at/probebuehne

BLECKMANN *on TOUR*

So kommen Sie noch besser ins Gespräch. Eine Spitzenvortragende gibt ihr Wissen weiter.

Es gibt Methoden und Möglichkeiten, locker mit Menschen ins Gespräch zu kommen, sich überzeugend zu präsentieren und damit Umsatz und Erfolg zu steigern. Holen Sie sich Anregung, Input und Know-how!

Dr. Magda Bleckmann hat über 15 Jahre Erfahrung in der österreichischen Spitzenpolitik als Fraktionschefin, Nationalratsabgeordnete und Landesrätin. Heute ist sie erfolgreiche Unternehmerin, gefragte Vortragende, Spitzentrainerin, Businesscoach und Bestsellerautorin der Bücher „Die geheimen Regeln der Seilschaften – erfolgreich Netzwerken", „Kleines Netzwerk 1x1" und „Kleines Smalltalk 1x1". In den letzten Jahren absolvierte sie über 1.350 Keynotes, Trainings, Seminare und Coachings mit mehr als 21.000 Teilnehmern.

„Mitreißend und inspirierend"
Mario Eckmauer
Junge Wirtschaft Tirol

„Interessant und anregend – vom Anfang bis zum Schluss!"
Reinhard Frei
Managerlounge Zürich

Foto: Bleckmann Unternehmensberatung

VORTRÄGE, DIE BEGEISTERN

» Das Netzwerk Vitamin C
Wie Sie tragfähige Netzwerke mitentscheiden, aufbauen und pflegen.
7.11.2015 / EPU Forum, Wien

» Das Netzwerk 1x1
Die Kunst der Kontaktmultiplikation.
20.11.2015 / Salesleaders, Wien

» Die 7 Schritte zum Profi-Smalltalk – Wie Sie optimal das Eis brechen und sich elegant verabschieden.
7.11.2015 / EPU Forum, Wien

» Schon mal über Ihre Wirkung nachgedacht? Wie Sie garantiert gute Resonanz erzeugen.
26.11.2015 / Graz

Weitere Infos zu Vorträgen und aktuellen Terminen gibt es unter
+43 (0)664 825 7777
↗ www.magdableckmann.at/leistungen

Ihr Rundumpaket für den perfekten Karriere-Aufschwung

Kleines Netzwerk 1x1
Die Kunst, Kontakte aktiv zu knüpfen und bewusst zu pflegen. Erfolgreiche Menschen haben das bessere Netzwerk! Profitieren Sie vom Know-how der erfahrenen Expertin für Erfolgsnetzwerke und Kundenbeziehungsmanagement, denn Netzwerken kann jeder lernen.

Kleines Smalltalk 1x1
Die Kunst, Gespräche zu führen und überzeugend zu wirken. Wie es geht, zeigt Ihnen die Expertin für Erfolgsnetzwerke in einer kurzweiligen Mischung aus Strategien, Ratschlägen, Übungen und Tipps: Von der richtigen Vorbereitung über passende Eisbrecherfragen bis zum perfekten Abgang.

SALES-UP-CALL „Netzwerken"
60 Minuten voller wertvoller Tipps. Gemeinsam mit Stephan Heinrich; das Wichtigste zum Thema Netzwerken für Sie zusammengefasst. Genau richtig für Einsteiger oder um das Netzwerk-Gedächtnis aufzufrischen.

↗ JETZT DAS RUNDUMPAKET BESTELLEN!

Ich bestelle ___ Exemplare aller drei Veröffentlichungen (zwei Bücher und eine CD) im **Sonderpaketpreis** von 24,90 Euro exkl. Versandkosten und spare 4,58 Euro.

☐ Ich habe Interesse an Vorträgen, Seminaren, Einzelcoaching.

☐ Ich möchte eine persönliche S.C.I.L. Analyse um 90 Euro statt 120 Euro (zzgl. MWSt.) anfordern.

Name, Vorname .....

Straße, PLZ, Ort .....

Oder online bestellen unter www.magdableckmann.at

magda bleckmann

Dr. Magda Bleckmann
Polzergasse 32
A-8010 Graz

Club 55
European Community of Experts in Marketing and Sales

Expert Member 2015 Vortragsredner.de

GSA
German Speakers Association
Germany Austria Switzerland