



BRIDGEHOUSE

AUF DEN PUNKT

Präsentationen schreiben, die begeistern

# Auf den Punkt

84% aller Präsentationen sind langweilig.

»Präsentationen sind das Lagerfeuer der Unternehmen. Entweder jemand erzählt eine gute Geschichte oder alle schauen ins Feuer und träumen.«

40% der Präsentationen sind langweilig. 44% sind sogar einschläfernd. Diese Zahlen sind leider keine Schätzung, sondern das Ergebnis einer Umfrage des Wall-Street Journals unter amerikanischen Managern. Aber woran liegt das wohl? Bei Präsentationen ist es manchmal schwierig, komplexe Sachverhalte so zu transportieren, dass das Gegenüber begeistert ist. Präsentationen strotzen vor Inhalten, aber die Kernaussage versteckt sich hinter Tortendiagrammen und Bulletpoint-Schlachten. Jeder von uns hat sich schon in solchen Präsentationen dabei ertappt, nebenbei E-Mails zu checken oder online zu shoppen. Doch woran liegt das eigentlich?

Manchmal liegt es am/an der Präsentierenden, der bzw. die z.B. viel zu monoton spricht oder es aus anderen Gründen nicht schafft, die Zuhörer und Zuhörerinnen in den Bann zu ziehen. Aber mindestens genau so häufig liegt es an der Präsentation selbst – also am Dokument. Weil es nicht auf den Punkt kommt – oder viel zu spät. Weil es keine Story transportiert und keiner Dramaturgie folgt. Oder weil es so voll ist mit Fach-chinesisch, dass man weder als Zuhörer/-in noch als Leser/-in des Handouts folgen mag.

# Auf den Punkt

## Von »alles drin« zu »das Wichtige an der richtigen Stelle«

Dieses erlebnisorientierte Seminar richtet sich an alle, die in ihrem beruflichen Alltag immer wieder Präsentationen oder Entscheidungs-Vorlagen erstellen müssen, ganz egal, ob für sich oder für jemand anderen. Es ist für alle alle, die Ideen haben und diese so präsentieren wollen, dass sie begeistern. Denn jeder Inhalt lässt sich so verpacken, dass er für die Zielgruppe spannend und relevant daherkommt. Entscheidend ist, dass eine spannende Geschichte spannend erzählt wird..

Die TeilnehmerInnen können die Kernbotschaft – also eine präzise, konzentrierte Botschaft, die diese Präsentation vermitteln soll – formulieren und inszenieren. Sie können eine spannende Geschichte um diese Botschaft herum aufbauen. Sie beherrschen die Grundzüge des Storytellings. Sie können eine Struktur aufbauen, die den Leser und Zuhörer von Anfang bis Ende in ihren Bann zieht. Sie wissen, mit welchen sprachlichen Stilmitteln man Wirkung erzeugen kann und welche man besser vermeidet.

Und zwar in diesem Seminar auf der schriftlichen Ebene. Und an einer konkreten Präsentation aus dem Arbeitsalltag der TeilnehmerInnen.

# Seminarinhalte

## Präsentationen schreiben, die überzeugen

### **Zielgruppe, Audience, Consumer? Menschen!**

Wie finde ich heraus, was mein Publikum bewegt

### **Was ich eigentlich sagen will, ist...**

Was ist eigentlich der Kern der Präsentation, und wie bringe ich diesen auf den Punkt

### **Wie ich eine gute Geschichte erzähle**

Wie funktionieren eigentlich gute Geschichten, und warum sie auch im Business funktionieren

### **Wann kommt eigentlich was?**

Was unterscheidet eigentlich eine Präsentation von einem Hollywood-Film, und wie kann man sich das zunutze machen

### **Framing, Nudging und Co.**

Sprachliche Wirkungsverstärker aus der Politik

### **Die Straße der kleinen »Jas«**

Die Bedeutung von narrativen Headlines

### **Wieso man Adaption nicht ins Hirn implementiert**

Die vier Todsünden im guten Text. Wenn man keinen Eindruck hinterlassen will – sollte man sie nutzen

### **I have a dream...**

Präsentationstexte – was funktioniert und in Erinnerung bleibt

### **Transfer/Ausblick**

Umsetzungsvereinbarungen für den erfolgreichen Transfer in die Praxis der Teilnehmenden

### **Kommende Termine**

Alle aktuellen Termine unserer offen Trainings finden Sie auf unserer Website unter [www.bridgehouse.de](http://www.bridgehouse.de)

Für unternehmensinterne Trainings bieten wir Ihnen individuelle Termine an, sprechen Sie uns gerne an.

### **Seminarort**

Als Teilnehmer/-in sollen Sie sich voll und ganz auf das Training und Als Teilnehmer sollen Sie sich voll und ganz auf das Training und sich selbst konzentrieren können. Deep Work! Deshalb wählen wir Hotels mit Raum und Ruhe. Dabei achten wir auch auf gesundes Essen und einen exzellenten Service auf Augenhöhe.

### **Teilnehmer/-innen**

Das Seminar richtet sich an alle Menschen, die Präsentationen oder Entscheidungsvorlagen erstellen. Für sich oder für andere. Die Teilnehmerzahl ist auf maximal zwölf beschränkt. So kann sich der Trainer bestmöglich auf die Teilnehmenden und ihre individuellen Potenziale und Lernziele fokussieren

### **Zeiten**

Das Training beginnt am ersten Tag um 10.00 Uhr und endet am letzten etwa gegen 17.00 Uhr. Alle weiteren Zeiten für Pausen, Lunch und Dinner werden mit Ihnen und den anderen Teilnehmern vor Ort abgesprochen.

### **Preis**

Das zweitägige Intensivtraining kostet **1.390 €** inklusive Tagungspauschalen für Essen und Getränke. Hinzu kommt die gesetzliche Mehrwertsteuer von derzeit 19%. Für ein unternehmensinternes Training gelten andere Preise. Kontaktieren Sie uns gerne für ein individuelles Angebot.

### **Anmeldung**

Einfach unter **+49 30 609 83 21 – 0** anrufen oder eine kurze Nachricht an [hello@bridgehouse.de](mailto:hello@bridgehouse.de) senden. Wir setzen uns dann schnellstmöglich telefonisch mit Ihnen in Verbindung. Da die Teilnehmerzahl an unseren offenen Trainings begrenzt ist, erfolgt eine verbindliche Bestätigung erst nach Prüfung der bereits eingegangenen Anmeldungen. Hierfür bitten wir um Verständnis.



# BRIDGEHOUSE AUF DEN PUNKT

Auguststraße 85 | 10117 Berlin | Germany  
[www.bridgehouse.de](http://www.bridgehouse.de) | [hello@bridgehouse.de](mailto:hello@bridgehouse.de) | +49 30 609 83 21 – 0