



BRIDGEHOUSE

NEW PRESENTATION SKILLS

Präsentationen, die in Erinnerung bleiben



Go for Gold

Schluss mit sterbenslangweiligen Präsentationen

Ziel dieses Trainings ist es, Menschen zu begeistern. Und zwar in Präsentationen. Standing Ovations sind das Ziel – nicht mehr und nicht weniger. Dazu arbeiten wir gemeinsam an Deiner eigenen Präsentation, um den Erfolg und die Durchschlagkraft noch weiter zu erhöhen. Das Wissen über die neurologischen Möglichkeiten unseres Gehirns wird seit Jahrzehnten in vielen Bereichen des sozialen Lebens genutzt – nur nicht in Präsentationen. Welche Potenziale dieses Wissen jedoch für den Erfolg Deiner Präsentation beinhaltet, erlebst Du anhand praxiserprobter Beispiele und Übungen in diesem Training. So erfährst auf welche Weise sich Informationen, Daten und Fakten so aufbereiten lassen, dass diese wirklich ankommt.

Du erhältst Werkzeuge und erfährst Tricks, wie Du in Präsentationen zu einem/zu einer machtvollen Verführer:in wirst. Durch den Einsatz dieser Methoden ist es möglich, den kritischen und sachlichen Verstand Deiner Zuhörer:innen auszutricksen und diese auf eine bildhafte und emotionale Reise mitzunehmen.

Wer neue Wege beschreiten will, braucht etwas Mut. Den Mut, Dinge auszuprobieren und die Routine zu verlassen. Begeisternde Präsentatorinnen und Präsentatoren sind nicht nur erfolgreich, weil sie kompetent, motiviert oder erfahren sind. Ihnen gelingt es, vor allem Vertrauen und Erinnerbarkeit herzustellen. Und genau darum geht es in diesem Training: Es geht darum, wie Du es schaffst in Zukunft, das Interesse und die emotionale Entscheidungsbereitschaft Deiner Zuhörer:innen zu steigern? Der Umgang mit und vor allem ohne PowerPoint oder sonstigen technischen Hilfsmitteln ist wesentlicher Bestandteil dieses Trainings. Als Teilnehmer:in lernst Du, das Gehirn Deiner Zuhörer:innen als Werkzeug in Deinen Präsentationen zu benutzen. Du wirst sehen, Dein Gegenüber hat keine andere Chance, als begeistert zu sein.

Inhaltliche Schwerpunkte

Bestandsaufnahme

Was mache ich, wie wirke ich, was bewirke ich?

Der rote Faden

»Monkey Bars«, »Denkrinnen« und andere sinnvolle
Möglichkeiten der Präsentationsgliederung

Bääääm. Einstiegsmethoden

Nach 30 Sekunden ist (fast) alles entschieden!

Was ich eigentlich sagen will, ist ...

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

Made to stick ...

Wie die Präsentation einprägsam wird

Schlagfertigkeit

Nie mehr sprachlos

Elevator Pitch

30 Sekunden, um neugierig zu machen und Lust zu
wecken, mehr zu erfahren

Wer langweilt, fliegt raus ...

Niemand hat gemeckert – ja, es haben ja auch
alle geschlafen

Present like a D.U.D.E

Andersartigkeit mit Überraschung als
Präsentationsmethode

Trojanisches Wirkprinzip

Wie man das kritische Kundenradar unterfliegt

Visualisierungsmethoden

Die Kraft der sprachlichen Bilder



Henning Gerstner

Trainer

Henning Gerstner

»Arbeit neu
denken«

Henning Gerstner arbeitet mit seinen Teilnehmern mit Leidenschaft an den Themen Führung und Präsentation. Er bringt Dinge auf den Punkt und eröffnet neue Wege, eigene Fähigkeiten und gewinn-bringende Denkmuster auszubauen.

Mehr als zehn Jahre arbeitete Henning Gerstner in den renommiertesten deutschen und internationalen Werbeagenturen. Darunter Agenturen wie Jung von Matt, TBWA, Scholz & Friends oder Young & Rubicam. Hier sammelte er in zahllosen Pitchpräsentationen wertvolle Erfahrungen, wie Präsentationen schiefgehen können, aber auch welche Dinge man beachten und vorbereiten kann, um die Chancen auf den eigenen Erfolg zu vergrößern.

Anschauliche Beispiele aus der Praxis fließen heute in seine erlebnisorientierten Trainings ein. »Vor allem in Präsentationen gilt: Wer langweilt, fliegt raus.« Es geht letztendlich in jeder Präsentation darum, die Kunden, den Chef oder auch einfach nur die Kollegen davon zu überzeugen, das eigene Konzept oder die eigene Idee zu verkaufen. Und das am besten so, dass sich anschließend alle Zuhörer noch lange an die Idee und den, der diese Idee präsentiert hat, erinnern können.

Henning Gerstner ist leidenschaftlicher Ausdauersportler und lebt mit seiner Frau und Sohn in Berlin, Prenzlauer Berg.

Kommende Termine

Alle aktuellen Termine für dieses zweitägige Intensivtraining finden Sie auf unserer Website unter www.bridgehouse.de.

17. – 18. März 2022 in Berlin

Loft in der Schankhalle Pfefferberg

Schönhauser Allee 176, 10119 Berlin

Seminarort

Als Teilnehmer:in 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:in

Das Seminar richtet sich an Menschen, die vor großen Menschenmengen oder auch in sehr wichtigen Präsentationen performen müssen. Dort, wo es zählt. Die Teilnehmenden kommen erfahrungsgemäß aus den unterschiedlichsten Unternehmen und Branchen. Die Teilnehmerzahl ist auf acht beschränkt.

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 Präsenz-Training kostet **1.390 €** inklusive Tagungspauschalen für Essen und Getränke während des Präsenz-Trainings. Hinzu kommt die gesetzliche Umsatzsteuer von derzeit 19 %.

Anmeldung

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



BRIDGEHOUSE

Auguststraße 85 | 10117 Berlin | Germany
www.bridgehouse.de | hello@bridgehouse.de | +49 30 609 83 21 – 0