



# BRIDGEHOUSE

## PRESENTATION SKILLS

Sichere und erfolgreiche Präsentationen



»In the modern world of business  
it is useless to be a creative, original thinker  
unless you can sell what you create.«

David Ogilvy (Amerikanischer Werbeguru, 1911 – 1999)

# Seminarziel

## So fesseln Sie Ihre Zuhörer!

Schluss mit den sterbenslangweiligen Präsentationen! Eure Zuhörer:innen warten nicht auf einen Vorlesenden, sondern auf einen Menschen, der Inhalte mit treffenden Formulierungen und Überzeugung mit Leben füllt. Einen Menschen, der dabei hilft, das Gesagte sichtbar und fühlbar zu machen. In diesem zweitägigen Intensivtraining steht die Arbeit an Eurer Überzeugungskraft im Vordergrund. Zudem feilt Ihr an systematischen, packenden und leicht nachvollziehbaren Dramaturgien in Euren Präsentationen.

Ihr trainiert und lernt, wie Ihr »auf Knopfdruck« Eure Präsenz und persönliche Ausstrahlung auf die Zuhörenden erhöht. Selbst in fordernden und schwierigen Präsentationssituationen bleibt Ihr gelassen, wach und souverän. Dieses Präsentationstraining gibt Euch als Teilnehmerin bzw. Teilnehmer den Raum für intensives Üben mit dem Ziel, Euren eigenen, persönlichen Präsentationsstil zu finden und auszubauen. In kurzen Sequenzen, Präsentationen und Stegreifvorträgen mit Videounterstützung übt und wiederholt Ihr Eure neuen Fähigkeiten und gelangt somit zu mehr Souveränität.

# Seminarinhalte

## Sicher präsentieren

### **Selbstbewusstheit und Selbstvertrauen**

Entdecke Deine Ressourcen!

### **Ohne Verbiegen**

Authentizität – Wie Du »Deinen« Stil findest

### **Keynote, iPad, Powerpoint**

Eine neue Ideologie der Präsentationsmedien

### **Der Ton und die Musik**

Übungen zum Einsatz Deiner Stimme

### **Der rote Faden**

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

### **Frische Einstiegsmethoden**

Nach 30 Sekunden ist alles entschieden

### **Eindruck erfordert Ausdruck**

Präsenz und Überzeugungskraft durch klare  
Körpersprache

### **Inhalt, Aufbau, Präsenz**

Die Vorbereitung von Präsentationen

# Seminarinhalte

## Sicher präsentieren

### »Nun kommen Sie mal zum Punkt!«

Übungen zu Syntax und Satzlänge

### Ziel und Nutzen der Präsentation

Sinnvolle und griffige Formulierungen – damit Dir keine Zuhörer:in bzw. kein Zuhörer verloren geht

### Schlagfertigkeit

Übungen zur Reaktionsgeschwindigkeit

### Argumentationsaufbau und Nutzenansprache

Ausgesuchte Argumentationstechniken

### Abschluss der Präsentation

Alternativen für mehr Resonanz Deiner Inhalte

### Aufregung und Lampenfieber

Wie man Lampenfieber in gerichtete Energie transformieren kann

### »Glauben sie das eigentlich selbst, was Sie da erzählen?!«

Umgang mit schwierigen Zuhörer:innen-Typen, Killerphrasen und Torpedos in Präsentationen

### Praxis, Praxis, Praxis

Übungen und Praxisrelevante Übungen mit Videofeedback



Henning Gerstner

# Henning Gerstner

Trainer

»Arbeit neu  
denken.«

Henning Gerstner ist Mitgründer der BRIDGEHOUSE Gruppe und 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 gewinnbringende 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 eigene 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 präsentierte, erinnern können. Henning Gerstner ist leidenschaftlicher Ausdauersportler und lebt mit seiner Frau und seinem Sohn in Berlin-Prenzlauer Berg.



## Kommende Termine

Alle aktuellen Termine für dieses zweitägige Intensivtraining findet Ihr auch auf unserer Website unter [www.bridgehouse.de](http://www.bridgehouse.de).

27. – 28. September 2022 in Berlin

## 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.

## Seminarort

Als Teilnehmer/in solltest Du Dich voll und ganz auf das Training und Dich selbst konzentrieren können. Deshalb wählen wir Orte mit Raum und Ruhe. Wir achten auf gesundes, leckeres Essen und einen exzellenten Service auf Augenhöhe. Denn Kompetenzentwicklung soll Spaß machen.

## Teilnehmerinnen und Teilnehmer

Das Seminar richtet sich an alle Menschen, die es in ihrem Leben mit schwierigen Gesprächen und Gesprächspartnern zu tun haben. Die Teilnehmer kommen erfahrungsgemäß aus den unterschiedlichsten Unternehmen und Branchen. Die Teilnehmerzahl ist auf maximal vierzehn beschränkt. So kann sich der Trainer bestmöglich auf die Teilnehmenden und ihre individuellen Potenziale und Lernziele fokussieren.

## Preis

Das zweitägige Intensivtraining kostet **1.390 €** inklusive Tagungspauschalen für Essen und Getränke. Hinzu kommt die gesetzliche Mehrwertsteuer von derzeit 19%.

## 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 Euch 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](http://www.bridgehouse.de) | [hello@bridgehouse.de](mailto:hello@bridgehouse.de) | +49 30 609 83 21 – 0