

13.10.08

Wie viel ist Ihre Präsentation wert?

Von: [Michael Moesslang](#)

Sie werden zu einer Präsentation gebeten und können es nicht glauben: der Präsentierende startet spannend und erläutert erklärungsbedürftige Zusammenhänge verständlich und amüsant. Eloquent und illustrativ zeigt er Ihnen Ihre Vorteile auf und bindet Sie aktiv ein. Bereits nach 25 Minuten hat er Sie überzeugt und Sie finden es fast schade, dass es schon vorbei ist. Ein Traum?

Die Realität sieht meist anders aus: Marketingleiter Neuhaus wird gebeten eine Präsentation über das neue Projekt zu geben. Er startet PowerPoint. Einige Inhalte kann er von seiner letzten Präsentation übernehmen. Zu jedem neuen Themenpunkt erstellt er eine Folie. Auf jede Folie setzt er ein paar Sätze. Er achtet darauf, dass es nicht mehr als sieben Wörter pro Punkt werden, das wurde ihm mal empfohlen. Er bittet noch Product Manager Bergmann um ein paar Folien von dessen letzter Präsentation. Die standardisierte PowerPoint-Vorlage im Unternehmens-Design macht es ihm einfach. Schon ist Neuhaus' Präsentation fertig! Auf dem Weg zum Kunden geht er noch schnell im Geiste durch, zu welcher Folie er was sagen will. Zu mehr reichte seine Zeit nicht, er hat ja schließlich noch anderes zu tun ...

„Dieses Ergebnis ist leider der Alltag,“ sagt Michael Moesslang, Keynote Speaker und Präsentationstrainer aus München. Heraus kommt eine Präsentation, bei der Neuhaus vorliest und mit wenig Blickkontakt und Körpersprache zusätzlich den Eindruck erweckt, dass er nicht gerne präsentiert. Dabei hat er noch Glück, denn fast alle Präsentationen laufen so schlecht. Laut einer Umfrage des Wallstreet-Journal werden nur drei Prozent der deutschen Präsentationen als „inspirierend“ empfunden. Der Rest gilt als gerade so „Okay“ (13 %) oder sogar langweilig und einschläfernd (zusammen 84 %).

Präsentationen sind ein Image-Faktor

Das bedeutet gleichzeitig, dass es recht einfach ist, sich von der Masse positiv abzuheben. Insbesondere im internationalen Kontext und bei immer komplexeren Inhalten steigt die Bedeutung der Qualität. Präsentationen sind nicht nur für Unternehmen ein Weg, sich sowohl intern wie auch gegenüber dem Umfeld positiv darzustellen. „Eine gelungene Präsentation ist eine glänzende Visitenkarte des Unternehmens, eine langweilige ein Desaster für das Image,“ betont Moesslang. Auch der Präsentierende selbst profitiert mit überzeugenden und eloquenten Auftritten. Ein Faktor, der für Karrieren immer wichtiger wird. Wer es versteht, sich und sein Angebot gut zu präsentieren, dem wird gerne zugehört und der wird wieder eingeladen und nach vorne geschickt. Fachliche Qualifikation alleine reicht längst nicht mehr.

Schlechte Vorbereitung ist teuer

Und der Zeiteinsatz? Neuhaus leidet schließlich, wie die Meisten darunter, gar nicht die Zeit für große Vorbereitungen zu haben. Überlegen Sie sich dazu folgendes: Erreicht die Präsentation ihr Ziel nicht, welcher Zeitverlust, finanzieller Schaden oder Verlust eines Kunden ist damit verbunden? Ist Ihre Präsentation dagegen hervorragend vorbereitet, Sie selbst haben Ihr Auftreten und den Inhalt gut verinnerlicht, was bedeutet das für Sie und Ihr Unternehmen? Sie gewinnen neue Kunden, treiben das Projekt voran und machen mehr Umsatz. Nehmen Sie die Differenz zwischen Misserfolg und Erfolg und Sie haben den Wert Ihrer Präsentation. Können Sie es sich wirklich leisten, dafür nur wenig Zeit zu haben? Selbst eine interne Präsentation im Projektteam zieht bedeutende Folgen nach sich.

Auch Neuhaus' Präsentation war keineswegs erfolgreich. Dabei wäre es mit entsprechender Vorbereitung seiner Präsentation und seiner persönlichen Wirkung ein Leichtes gewesen.

Michael Moesslang ist der führende Keynote Speaker und Führungskräfte-Coach zum Thema PreSensation®. Er aktivierte bereits Zuhörer in über 1000 Vorträgen und schöpft aus dieser Erfahrung das Know-how für seine Kernkompetenz Präsentation und Persönliche Wirkung.

Ob Sie sich selbst oder Ihre Inhalte präsentieren: es kommt darauf an, welche Wirkung Sie erzielen. Sich selbst einzuschätzen ist nahezu unmöglich. Ehrliches Feedback bekommen wir selten. Eine „Gebrauchsanleitung“ haben die meisten nie erhalten. Self-PreSensation® und PreSensation® wurden von Michael Moesslang entwickelt, um drei Dinge zu erreichen:

- + Professionelle Authentizität
- + Lebendiges, begeisterndes Auftreten
- + Erfolgreiche, gewinnende Kommunikation

In Vorträgen und Seminaren fesselt Michael Moesslang seine Zuhörer. Seine souveräne und professionelle Authentizität begeistert. Er versteht es, die Teilnehmer wirkungsvoll zu integrieren und sichert damit einen nachhaltigen Lernerfolg. Als Experte seines Fachs bezieht er aktuelle Erkenntnisse aus Psychologie und Verhaltenswissenschaften ebenso ein wie die Alltagssituation der Teilnehmer. Mit dem hohen Praxisbezug seiner Vorträge schafft es der Performance-Coach, den Zuhörern schnell umsetzbare Impulse zu vermitteln. Michael Moesslang aktivierte als Vortragsredner und Dozent (z. B. St. Galler Business School) bereits Zuhörer in über 1.000 Vorträgen und Präsentationen. Lassen auch Sie sich von seinen Ideen anstecken und inspirieren.

Kontakt: Michael Moesslang, Telefon 089-75 99 92-33, www.Michael-Moesslang.de

[Zurück zu: Presse & News](#)