

TRAINING

ÜBERZEUGEND PRÄSENTIEREN

Die direkteste Art von Werbung ist wohl das persönliche Verkaufs- oder Akquise-Gespräch. Hier geht es um den klaren und seriösen Auftritt und um den Aufbau von Vertrauen. Der erste Eindruck zählt – da sollte man nichts dem Zufall überlassen. Wer sich nicht sicher ist: Selbstbewusstes Präsentieren kann man trainieren.

SEIT WOCHEN WURDE akquiriert, nun hat es endlich geklappt: Ein erster Termin beim potenziellen Neukunden ist vereinbart. Unternehmen vorstellen, Unterlagen präsentieren, Produktvorteile ins rechte Licht setzen, kurz: sich so gut wie möglich verkaufen. Schon öfter hat sich die Abteilungsleiterin dieser Aufgabe gestellt, und immer noch hat sie bei der Präsentation kalte Hände, stellt häufig ihr Licht unter den Scheffel, verliert manchmal mittendrin den Faden. Da kommt dieses Seminar gerade recht: *»Drei Stunden Präsentations-Coaching: Lernen Sie, andere schnell und wirksam zu überzeugen. Dieses Coaching hilft Ihnen, sich mit selbstbewusster Ausstrahlung zu präsentieren. Sie werden durch eine effiziente Erfolg rhetorik und bewusste Körpersprache Ihre Mitmenschen begeistern und so im Beruf wie im Privaten Ihre Überzeugungskraft verbessern.«*

Eine fiktive Story, aber ein reales Angebot von Cornelia Topf, *metatalk Kommunikation + Training*. Kann man in nur drei Stunden wirklich lernen, sich wirkungsvoll zu präsentieren? Das wollten wir wissen. Unser Redaktionsmitglied Carina Orschulko, Agentur LIQUID, hat es ausprobiert.

TATENDRANG-INFO:



DR. CORNELIA TOPF ist Inhaberin von *metatalk Kommunikation + Training* in Augsburg und gilt als Expertin für Erfolgskommunikation. Die Wirtschaftswissenschaftlerin, die früher u.a. als PR-Managerin und Journalistin tätig war, ist heute selbstständige Trainerin und Beraterin. Ihre Themenschwerpunkte: Rhetorik und Präsentation, Körpersprache, Gesprächs- und Verhandlungsführung, Führungstrainings. Besonderheit: Telefonseminare für alle, die wenig Zeit haben und kein Präsenzseminar besuchen können.

WWW.METATALK-TRAINING.DE

»Zweimal eineinhalb Stunden Coaching hatte ich mit Cornelia Topf vereinbart. Meine Aufgabe: Ich sollte ihr beim ersten Termin unsere Agentur vorstellen, so als wäre sie ein neuer Kunde. Kein Problem, dachte ich, mache ich schließlich schon lange genug. Doch bereits

»Für mich ganz klar: Hier gab's Optimierungsbedarf.«

nach dem ersten Versuch machte mich die Trainerin auf viele Dinge aufmerksam, die ich verbessern kann: Nicht zu ausführlich werden, nur das erzählen, was der Kunde wirklich wissen muss. Das Gesagte am Ende zusammenfassen. Augenkontakt halten und das Gegenüber immer wieder einbinden, etwa so: ›Wenn ich zu schnell spreche, sagen Sie es mir bitte‹ oder ›Möchten Sie noch mehr darüber wissen?‹ Bei der Analyse der Videoaufzeichnung wurde der Zusammenhang zwischen Rede und Körpersprache sichtbar. Für mich ganz klar: Auch hier gab's Optimierungsbedarf. Wer mit zusammengesunkenen Schultern dasitzt, macht keine überzeugende Figur.

Der Rat von Cornelia Topf: Immer wieder aufrichten, um die Körperspannung zu halten, und zwischendrin mal lockern. Richtig auf dem Stuhl sitzen, nicht ganz vorne auf der Kante, so als wäre man auf der Flucht...

Beim zweiten Termin wiederholte ich die Präsentation – und freute mich über ein Lob. Offensichtlich hatte ich dazugelernt. Auch nun folgte wieder die Auswertung der Aufzeichnung, und wo der Vortrag noch nicht ganz stimmig war, gab es weitere Lösungsvorschläge. Sowohl sprachlich als auch in der Körperhaltung konnte ich mehrere Varianten gleich trainieren. Ich bekam Ideen für den Einstieg auf der Small talk-Ebene und wichtige Hinweise, wie man ein Gespräch zum guten Abschluss bringt. Meine ganz persönliche Beurteilung: Dieses Drei-Stunden-Coaching hat mir eindeutig mehr gebracht als ich erwartet hatte!« ¶