

Vortrags-Tipps für gute Präsentationen

HEALTHCARE MARKETING
DR. UMBACH & PARTNER
 www.umbachpartner.com

Vortrags-Tipps-fuer-gute-Praesentationen 08.06.2016

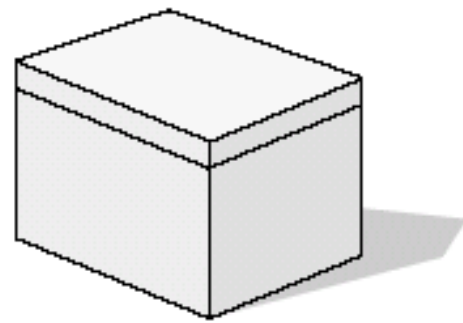
Dr. med. Günter Umbach

Vorträge

Erfahrungsaustausch

Präsentationsstraining

Vortrags-Tipps für gute Präsentationen



Stil

Informell

Erste Frage



bis 19:15

Zeitraumen
einhalten

Halt es
klar, kurz
und anschaulich



Ebenen

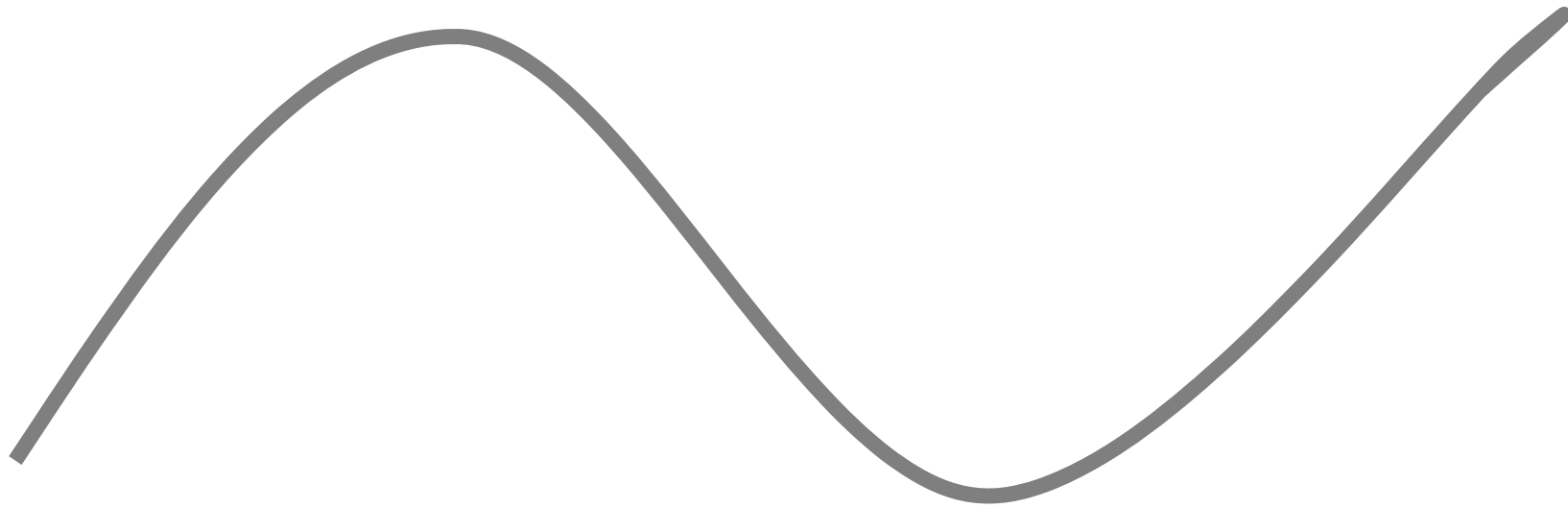
Menschliche Beziehung

Wissenschaftliche Daten

Optimistisch



An die Erlebniswelt
der Zuhörer "andocken"

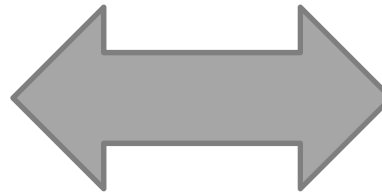


Eine Verbindung schaffen,
die über Worte hinausreicht



Die Chemie stimmt

Interaktiv



Die Zuhörer einbeziehen

Fragen

Paraphrasieren

"Wenn ich Sie richtig
verstanden habe ... "

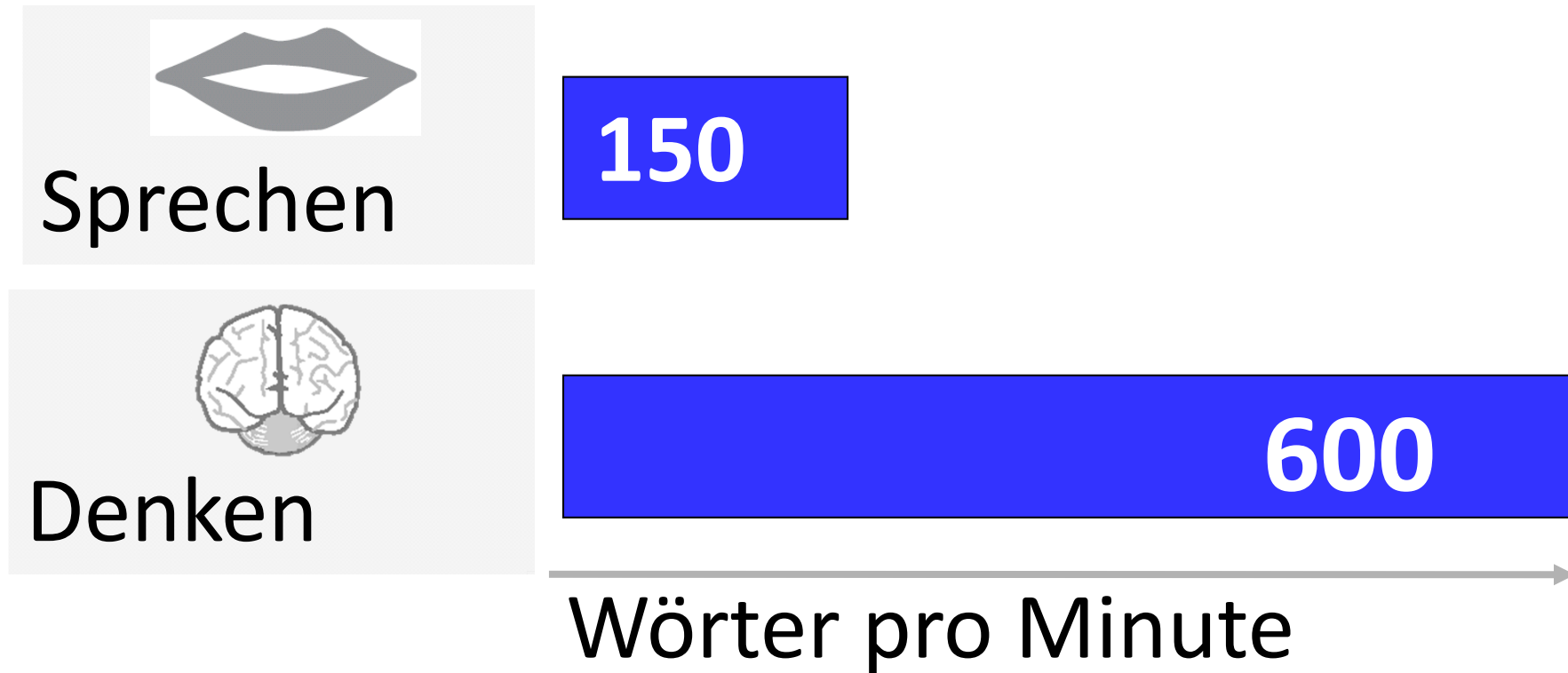
Den Zuhörern zugewendet

Blickkontakt



Lesen Sie Ihren
Vortrag **niemals** ab

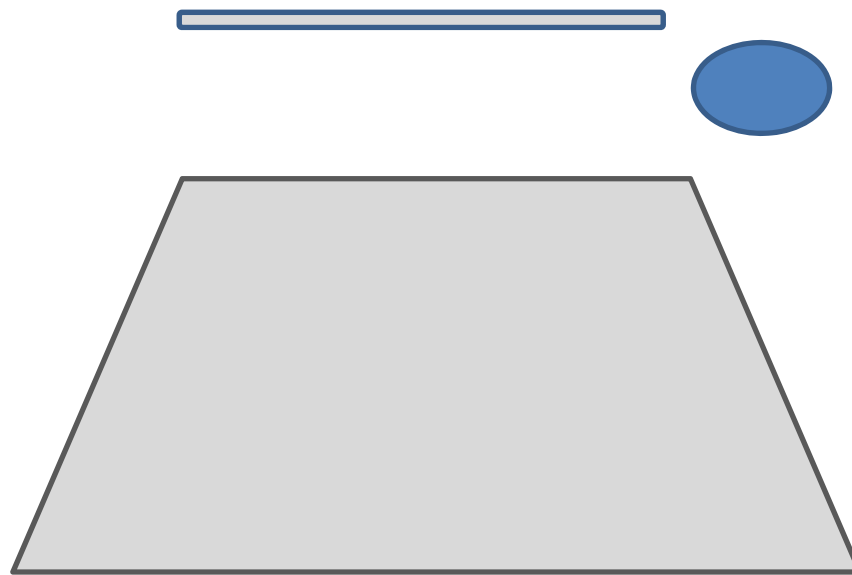
Wie schnell fließt der "geistige Strom"?



Das Bewusstsein bewegt sich schneller als die Lippen

Frei sprechen

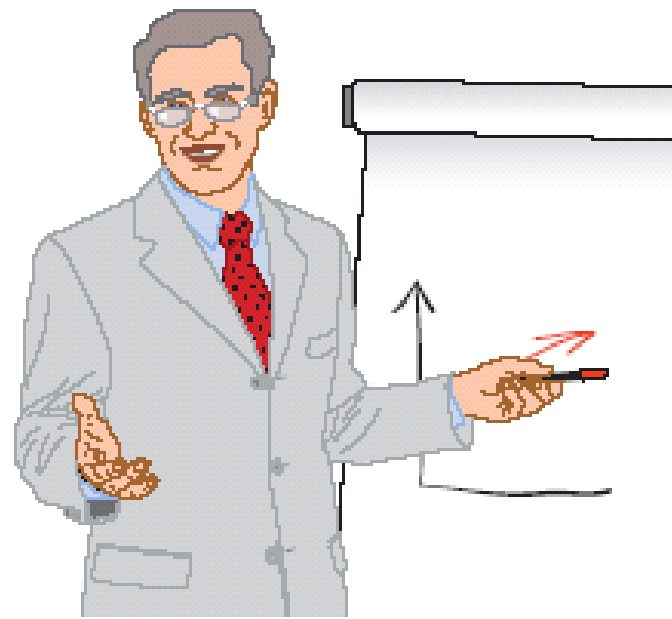
Ihr Platz



Links

!

Rechts



Effektivste Zeitpunkte



Der Anfang
prägt ...

Das Ende
haftet

Die Kunst der Rhetorik

Die Fähigkeit, das jeder
Sache innewohnende
Überzeugende zu erkennen,
zu ordnen und sprachlich
geschickt zu gestalten

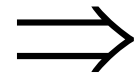
Aristoteles

Rhetorische Optionen

Spannungsbogen aufbauen

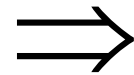
Innere Logik

Frage



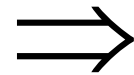
Antwort

Problem



Lösung

Früher



Heute

Ihr Ziel



Was sollen die Zuhörer
hinterher wissen oder tun?



Helfen, die Situation der
Zuhörer zu verbessern



Was ist die Kernaussage,
die hängenbleiben soll?

Relevanz



Was bringt das?

Die Frage des Zuhörers

Warum ist das
wichtig für mich?

Eingangs-Chart

Die Frage, die Sie
beantworten werden



Daten



Botschaft

Bedeutung
geben

Zahlen

Tabellen

Diagramme

Entscheidungskriterium

Bringt Nutzen

Nein

Ja



Fokus



Dinge auf das
Wesentliche
reduzieren



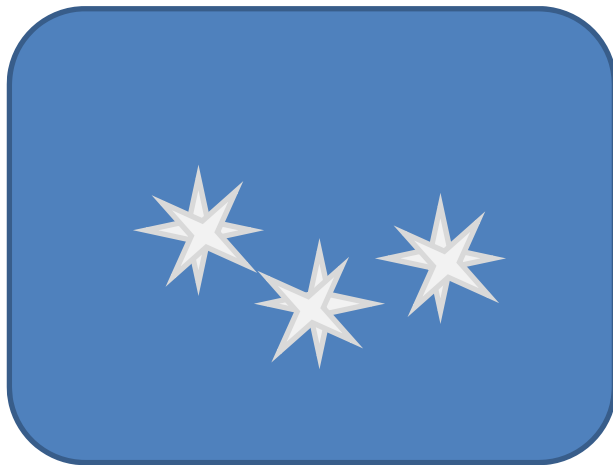
Vereinfache

In der Beschränkung zeigt
sich der wahre Meister

Wolfgang von Goethe

Dinge auf den Punkt bringen

Sie müssen **nicht** alles
sagen, was Sie wissen



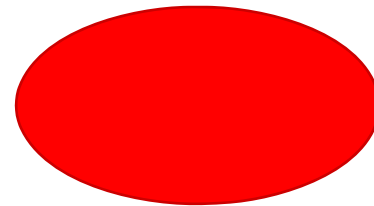
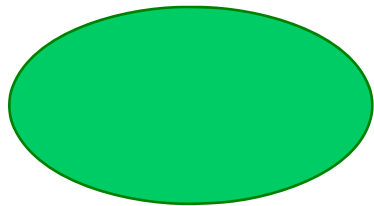
Bringen Sie nur das,
was interessant
oder nutzbringend ist

Perspektive



Wahrnehmung der Anderen

Das saurere Bonbon



Die Wahrnehmung zählt ...

Dr. Hubach & Partner, 2005



Konstellation von 7 Sternen



D

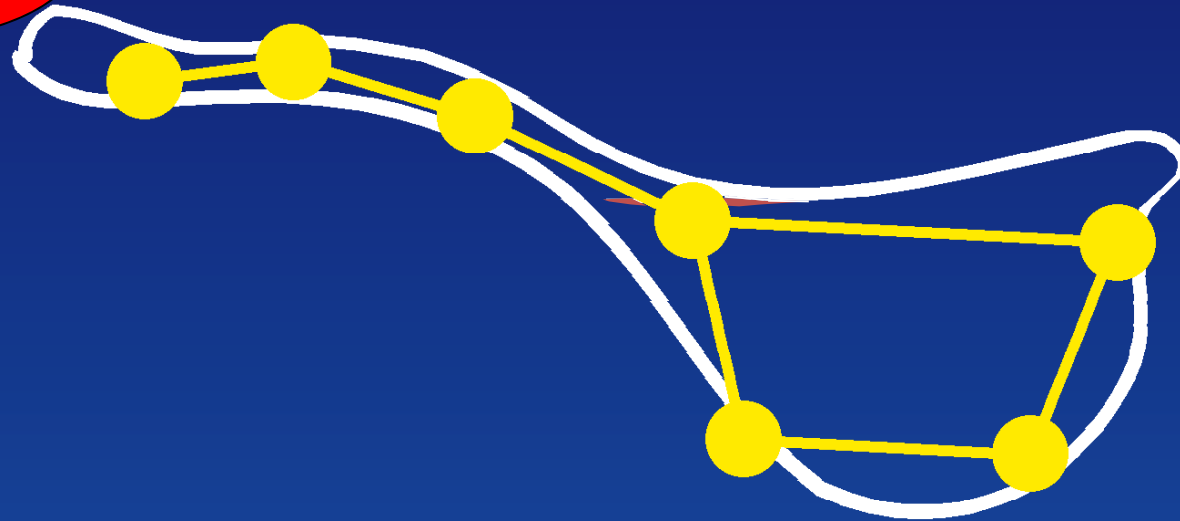
Großer Wagen



USA

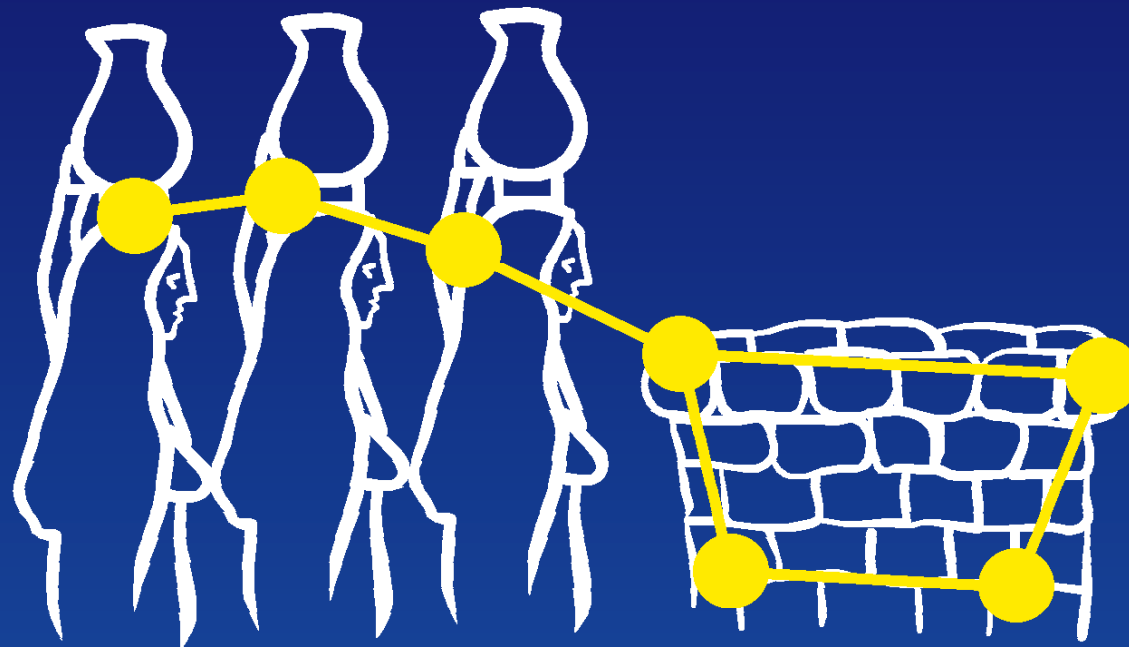
Großer Schöpflöffel

China



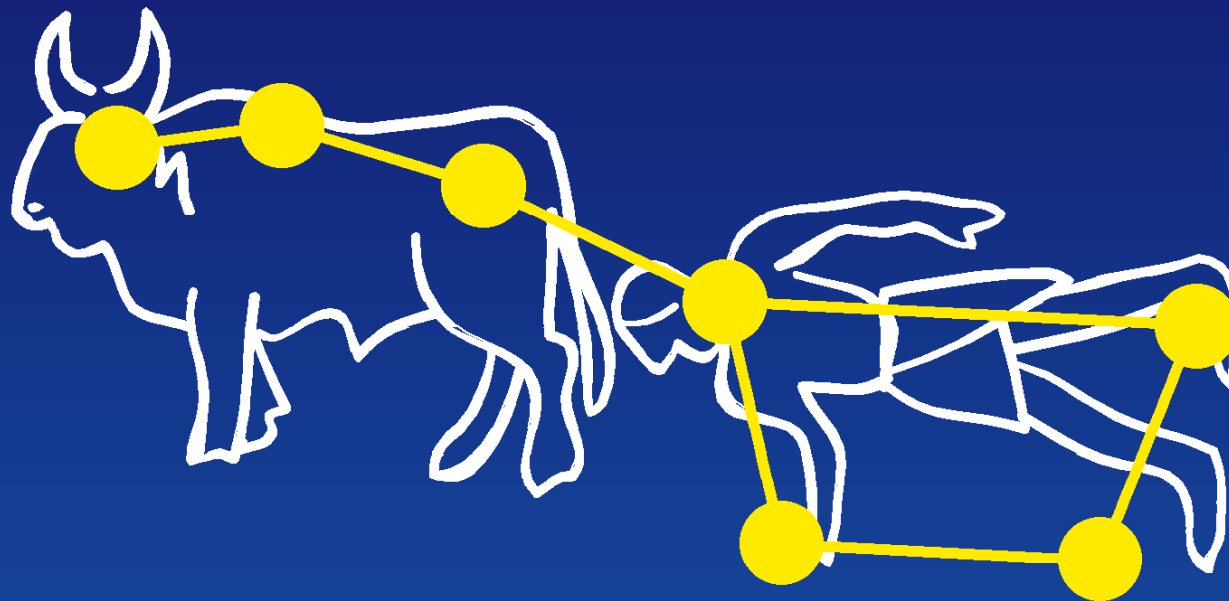
Arabische
Welt

3 Frauen, die am Brunnen Wasser holen



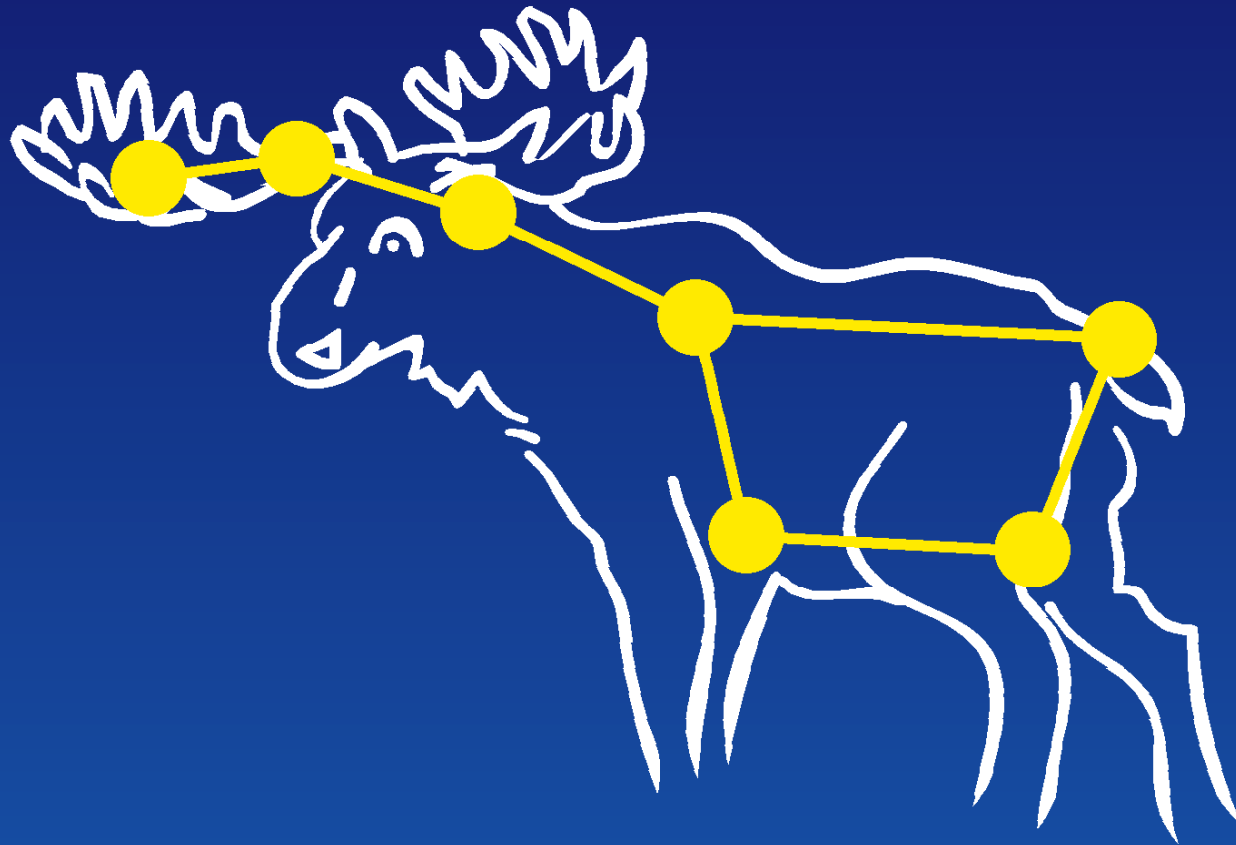
Altes
Ägypten

Stier und Priester

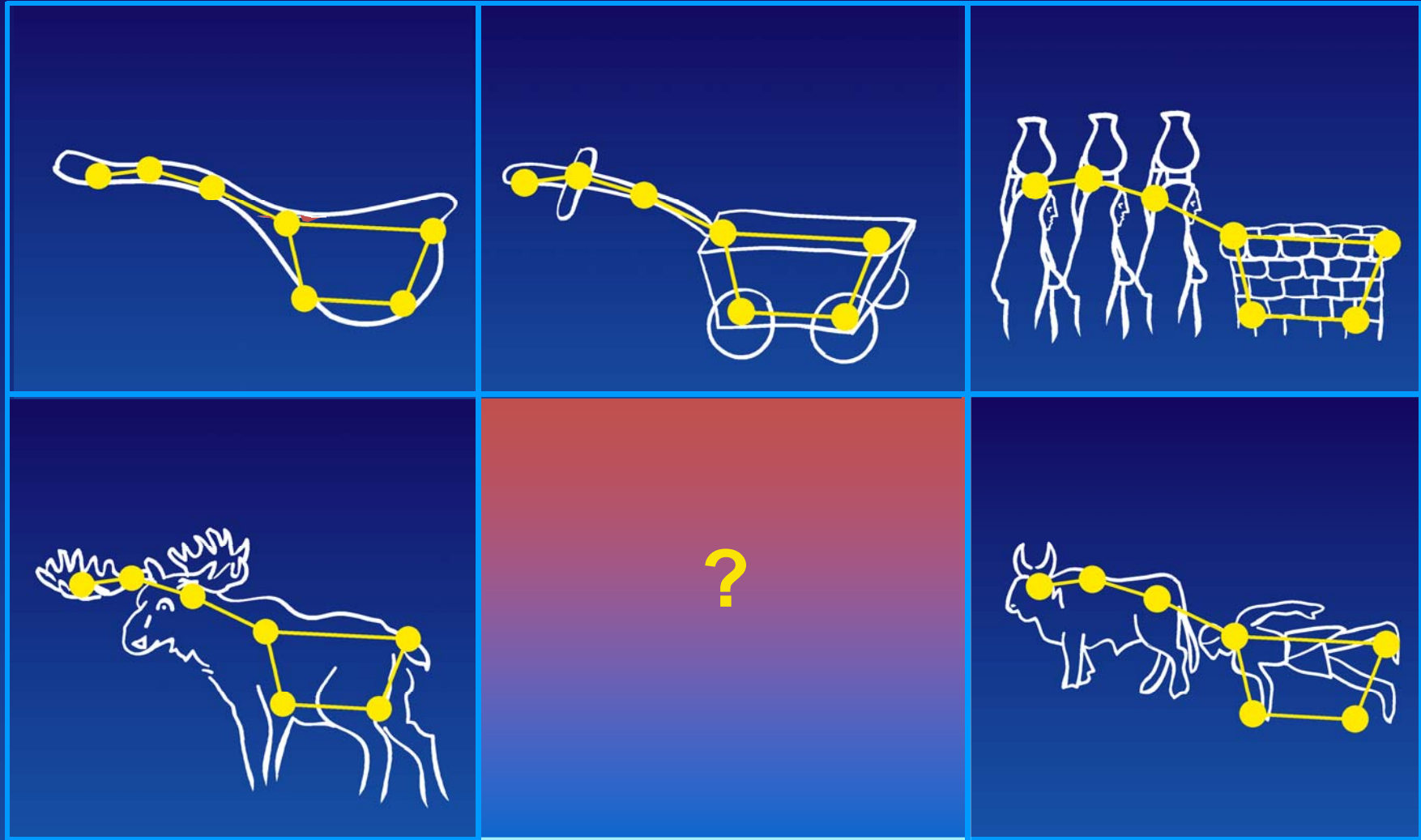


Sibirien

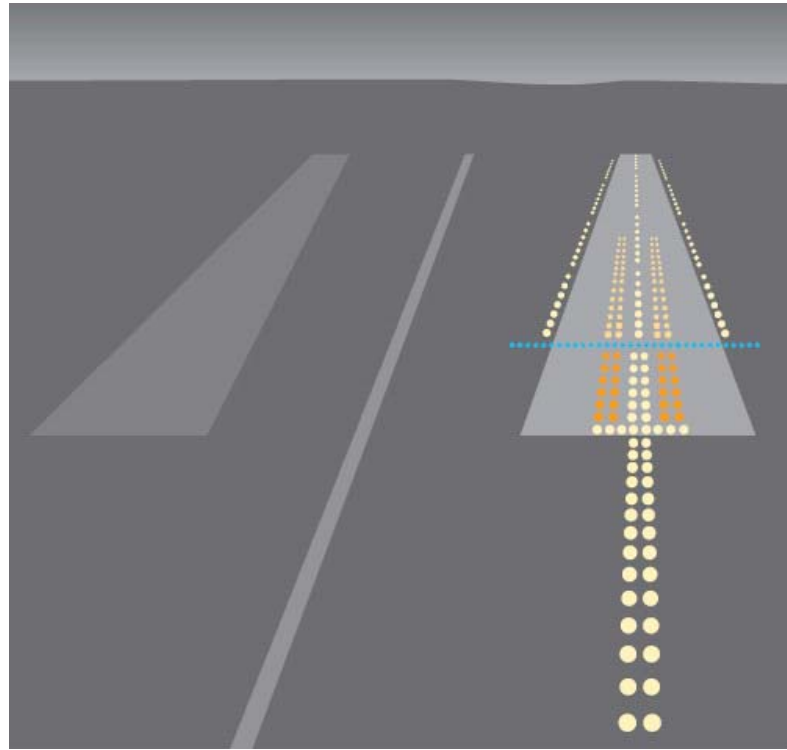
Elch

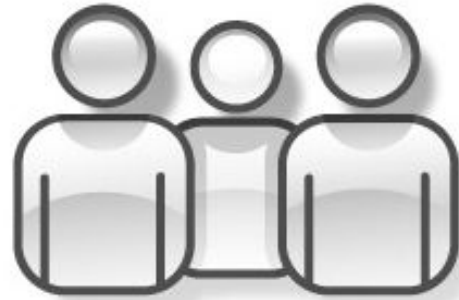


Welche Wahrnehmung ist richtig?



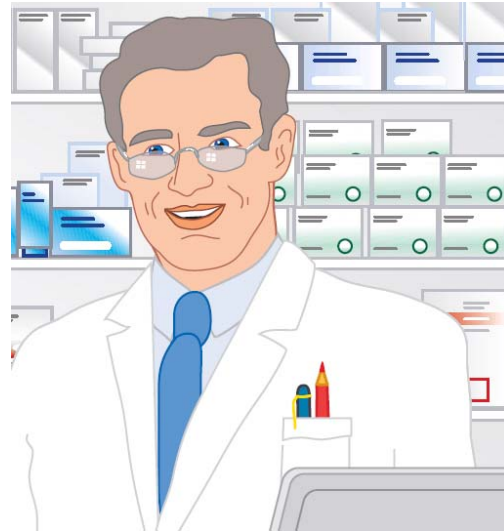
Vorbereitung





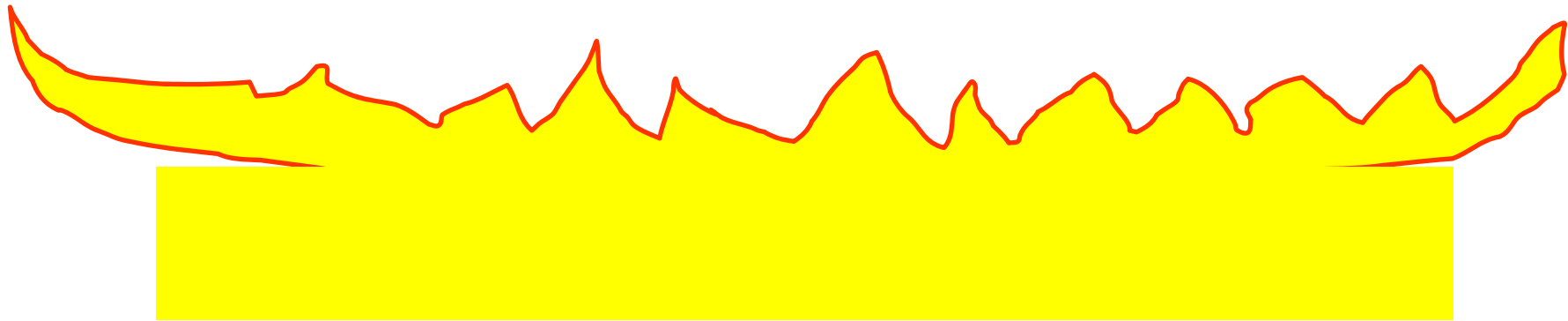
Wer sind Ihre Zuhörer?

Zielgruppe



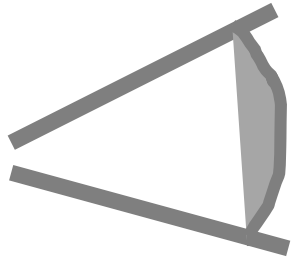
...

Welche Frage beantworten Sie
oder welches Problem lösen Sie?



Was beschäftigt Ihre Zuhörer?

Motive



Offiziell

Persönlich

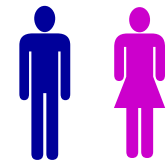
Überleitungssätze

Das bedeutet für Sie ...

Zielorgan

Jeden Tag rasen etwa 50 000

Gedanken durch unser Gehirn



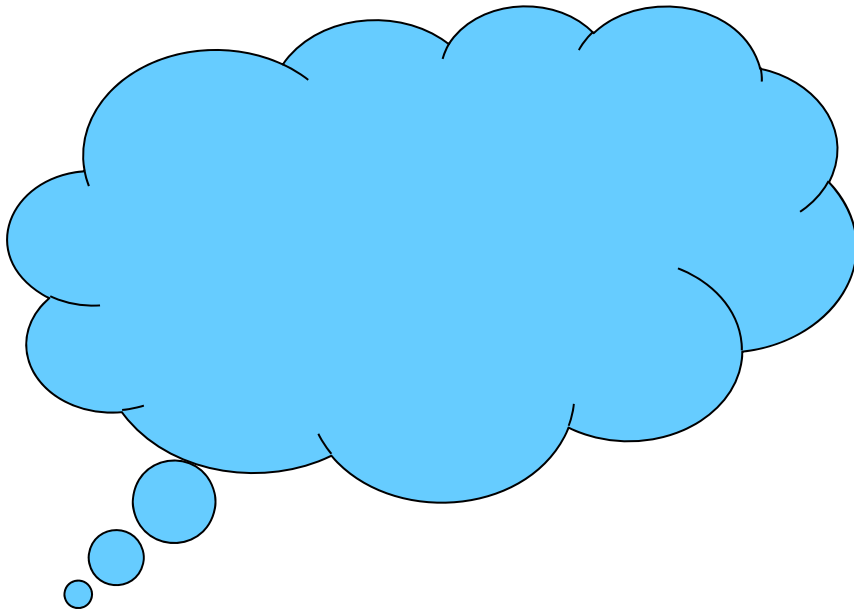
Aufmerksamkeit



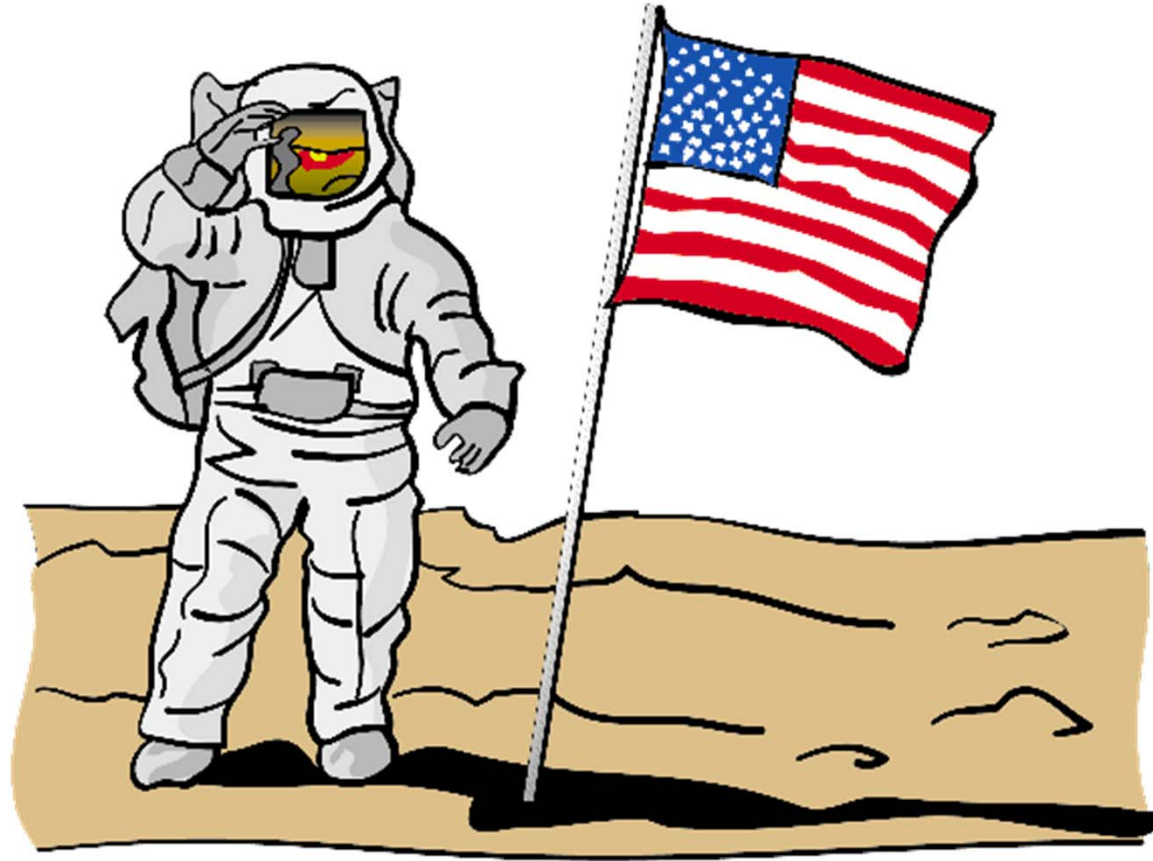
Aufmerksamkeit durch Worte

Erster

Neu

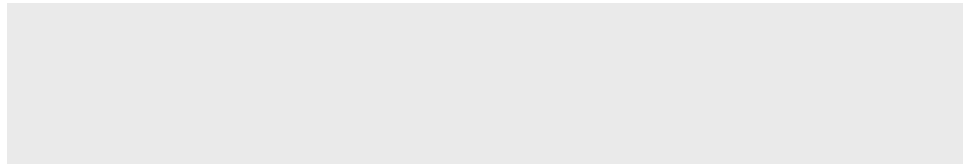
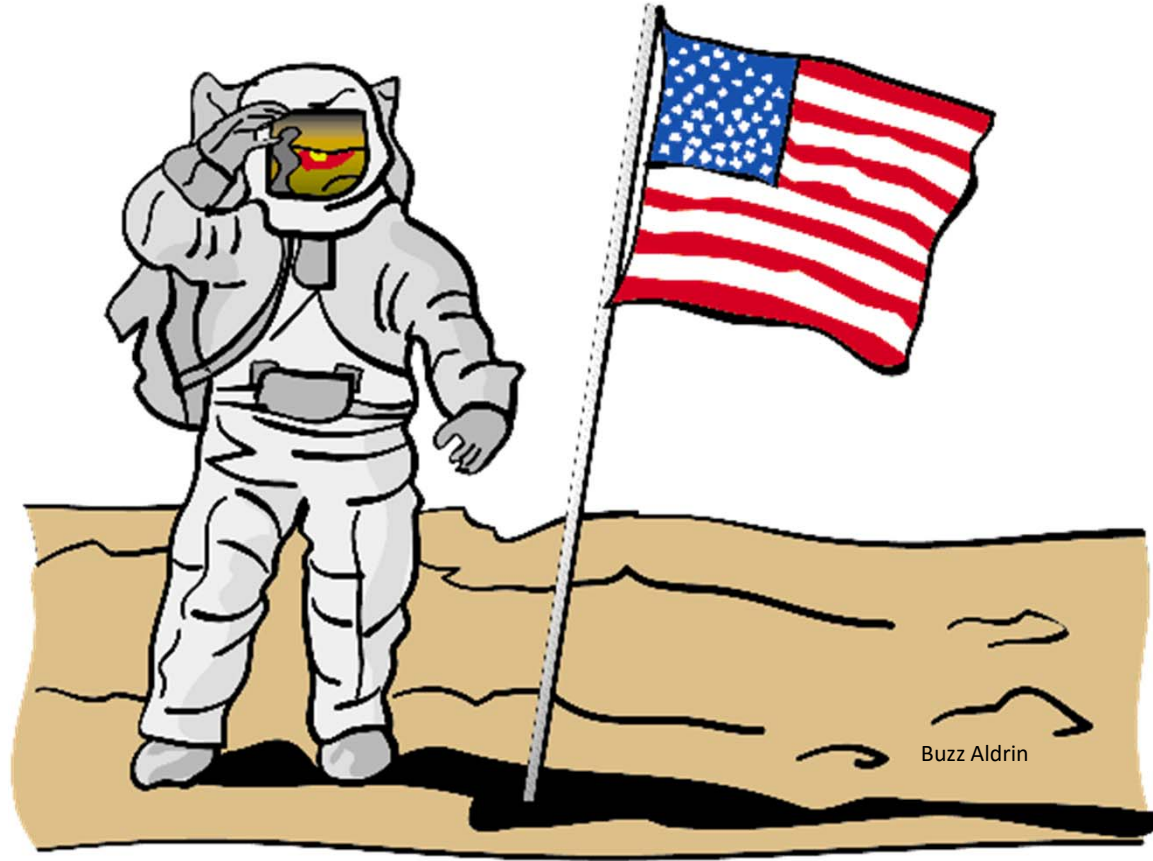


Der erste



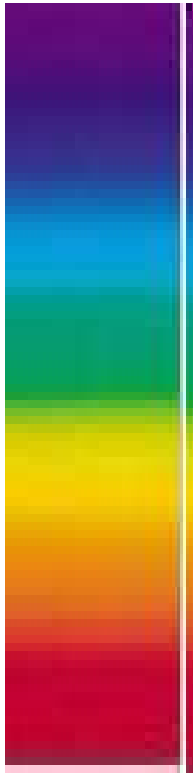
Neil Armstrong

Der zweite



Die erste

randomisierte Studie, die ...



Worte

Stichpunkte

Zahlen

Diagramme

Bilder

... helfen, Inhalte zu
veranschaulichen

Verwenden Sie Elemente,
die für den Anderen
eine Welt zum Leben
erwecken

Zielgruppenspezifisch




Effloreszenzen

Exazerbationen

Ejektionsfraktion

Macht der Sprache



Am Anfang
war das
Wort

Worte stiften Sinn und
geben Orientierung

A

Madeleine



Sanya

Madoorie

B

Sandra



Sanya

Madoorie

Ähnlichkeit schafft Vertrauen

Sandra



Sanya

Madeleine



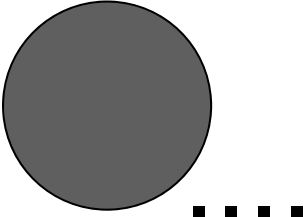
Madoorie



Mit der Sprache spielen Sie ein
unglaublich gefährliches Spiel

Frank Luntz: Words that work







Vorsicht bei
manchen Worten



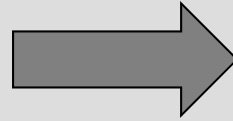
Loose lips sink ships

Terrorwarnung: Fußballspiel in Hannover

Bundesinnenminister de Maizière sagte:
"Ein Teil der Antworten würde
die Bevölkerung verunsichern". ?

Heute bereut er seine Formulierung:
Hat mehr zur Verunsicherung als
zur Beruhigung beigetragen.

-

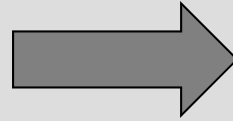


+

Wir bewegen uns
auf unsicherem Terrain

Wir sind
Pioniere

-

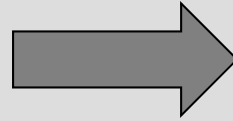


+

Ja aber

Ja und

-



+

Beispiel
reduziert
die Mortalität



Beispiel
verlängert das
Überleben



Liebe

Leben

**Wir lieben
Lebensmittel**

Bäckerei



Fabrikbrot



Ofenbrot



Landofenbrot

Substantive

Verben

Lass die Verben leben

Es fand sich eine
Verbesserung der
Blutzuckerwerte
in der Examplex-
Gruppe

Examplex verbessert
die Blutzuckerwerte

Reihenfolge der Worte

Suchanfragen
pro Monat

Psoriasis Therapie	880
Therapie Psoriasis	90
Therapie bei Psoriasis	20

Google Adwords / Tools / Keyword Planer

Das Seelische kennt
keine Verneinung

Mach's direkt

Bejahende Aussagen

nein!



REWE

Verneinend

Bestätigend

Ohne Umweg

Direkt

geringe Neben-
wirkungen

gute Ver-
träglichkeit

"Weichspüler"

~~sollte man~~

~~eigentlich~~

sparsam

verwenden

Mehr zu Text und Sprache

www.wortemitwirkung.de

Charts

sollen den Vortrag
ergänzen und visualisieren

Häufigster Fehler
bei Charts?

Lesbarkeit: Schriftgröße

Mindestens 30 Punkt-Schrift



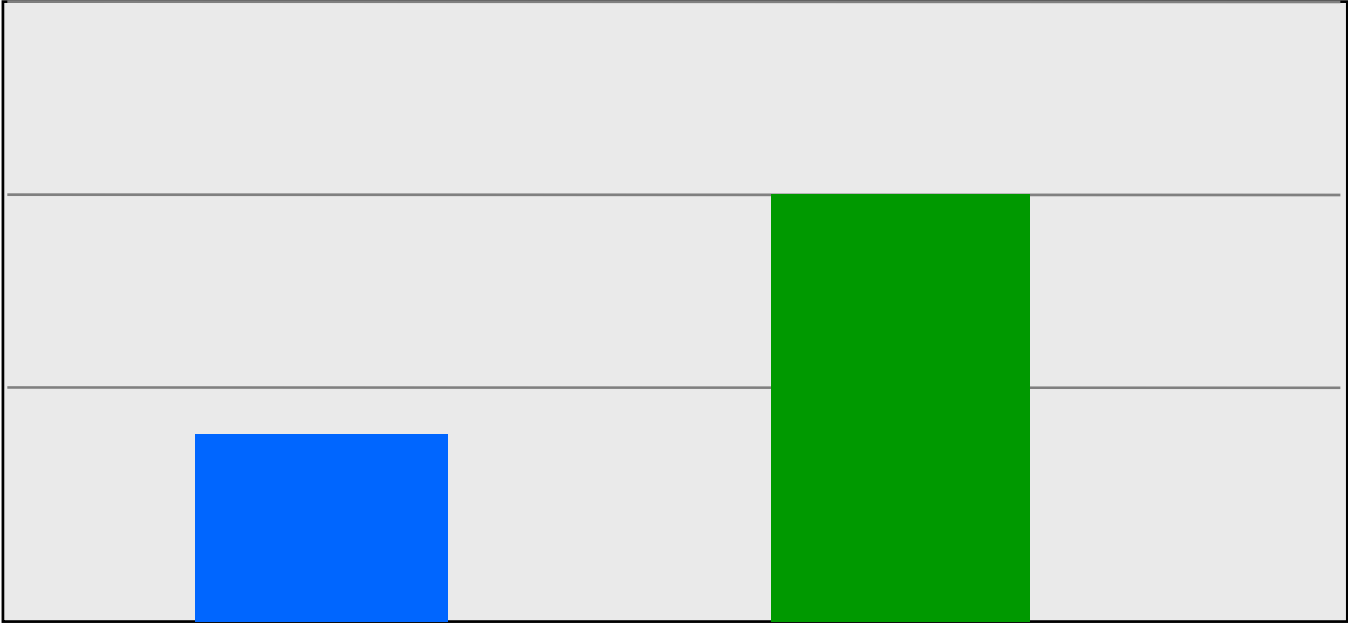
Sie prüfen **nicht** die Augen



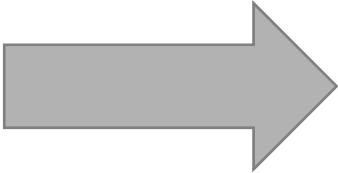
Kontrolle



Substantin



Schwarz-Weiß

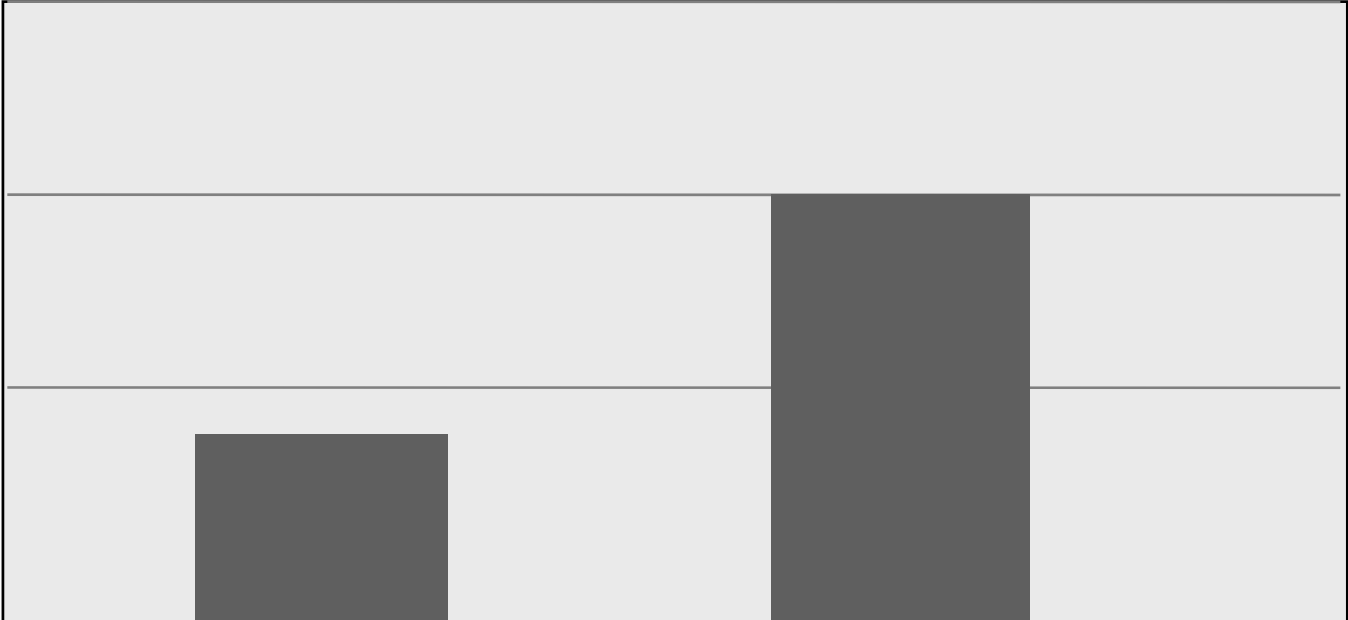




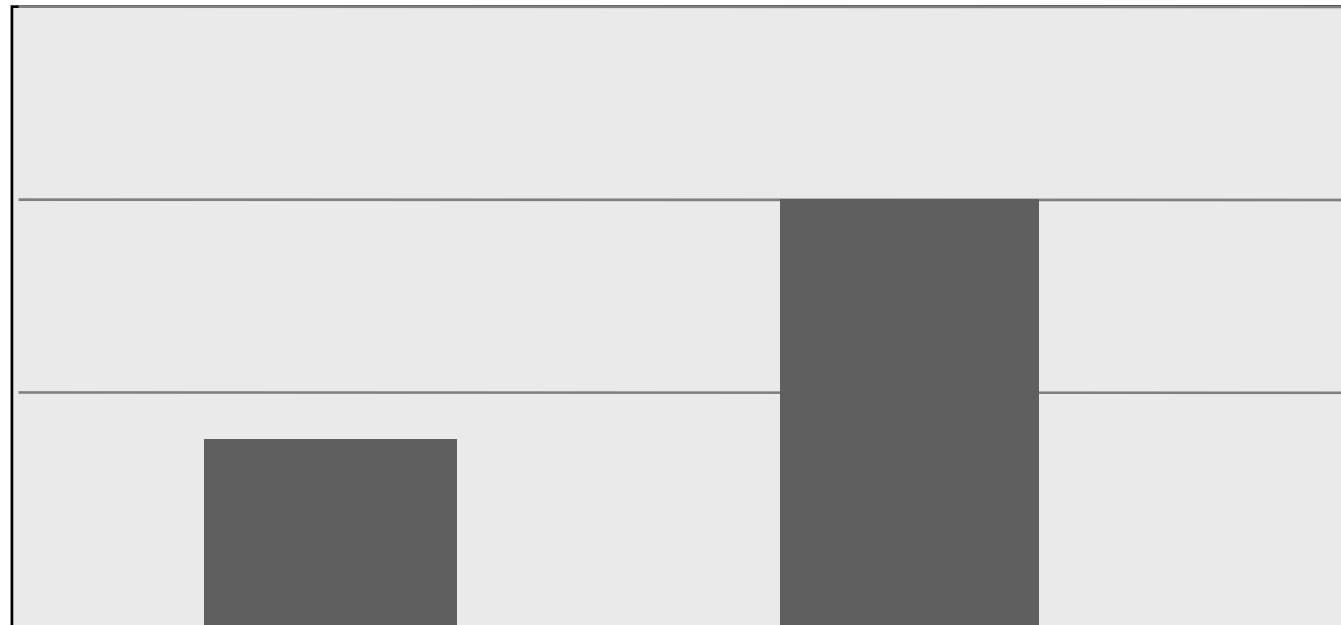
Kontrolle



Substantin



Säulen direkt beschriften!



Kontrolle

Substantin

Studienergebnisse

Klar

Verständlich

Merkfähigkeit

50% der Patienten: Verbessert

48% der Patienten: Gleich

2% der Patienten: Verschlechtert

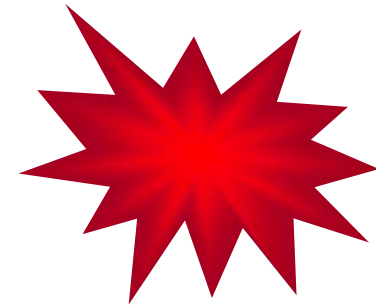
Merkfähigkeit

Verbessert	Gleich	Verschlechtert
50%	48%	2%

Merkfähigkeit



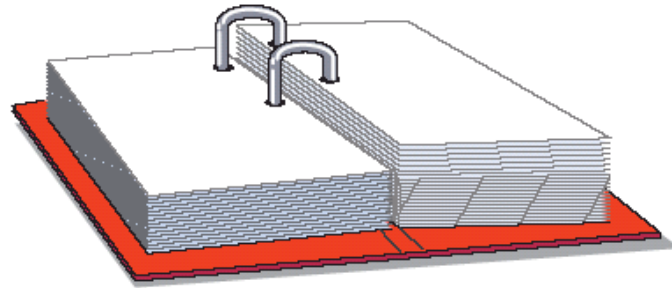
Animationen ...



Sehr sparsam

Wenn:

"Wischen, Effektoption von links"



Handout

Nach der Präsentation



Wichtiges
wiederholen



Oft kurze Pausen
(2 bis 3 Sekunden)

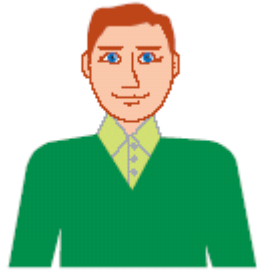
Interessantes:



Etwas Persönliches bringen

Geschichten aus dem Leben

Kasuistik



Patient

Symptome

Diagnose

Therapie

Verlauf

Eine Botschaft
pro Chart

Geben Sie einen
emotionalen Aspekt

Nonverbale Kommunikation

Körpersprache und Stimme

Menschliche Stimme

Lautstärke

Leise

Gut hörbar

Geschwindigkeit

Schnell

Langsam

Aussprache

Nuschelnd

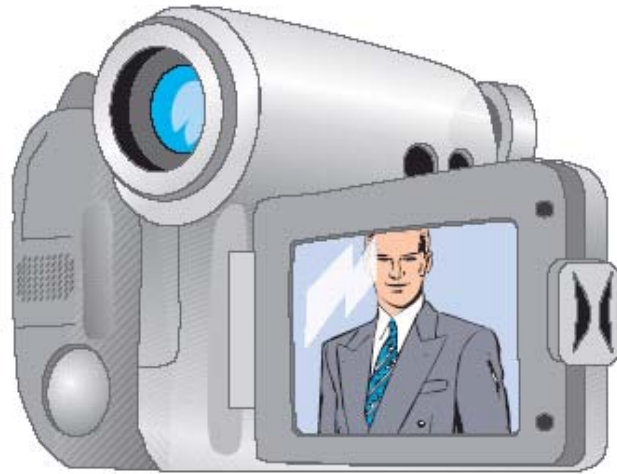
Präzise



Überzeugungskraft

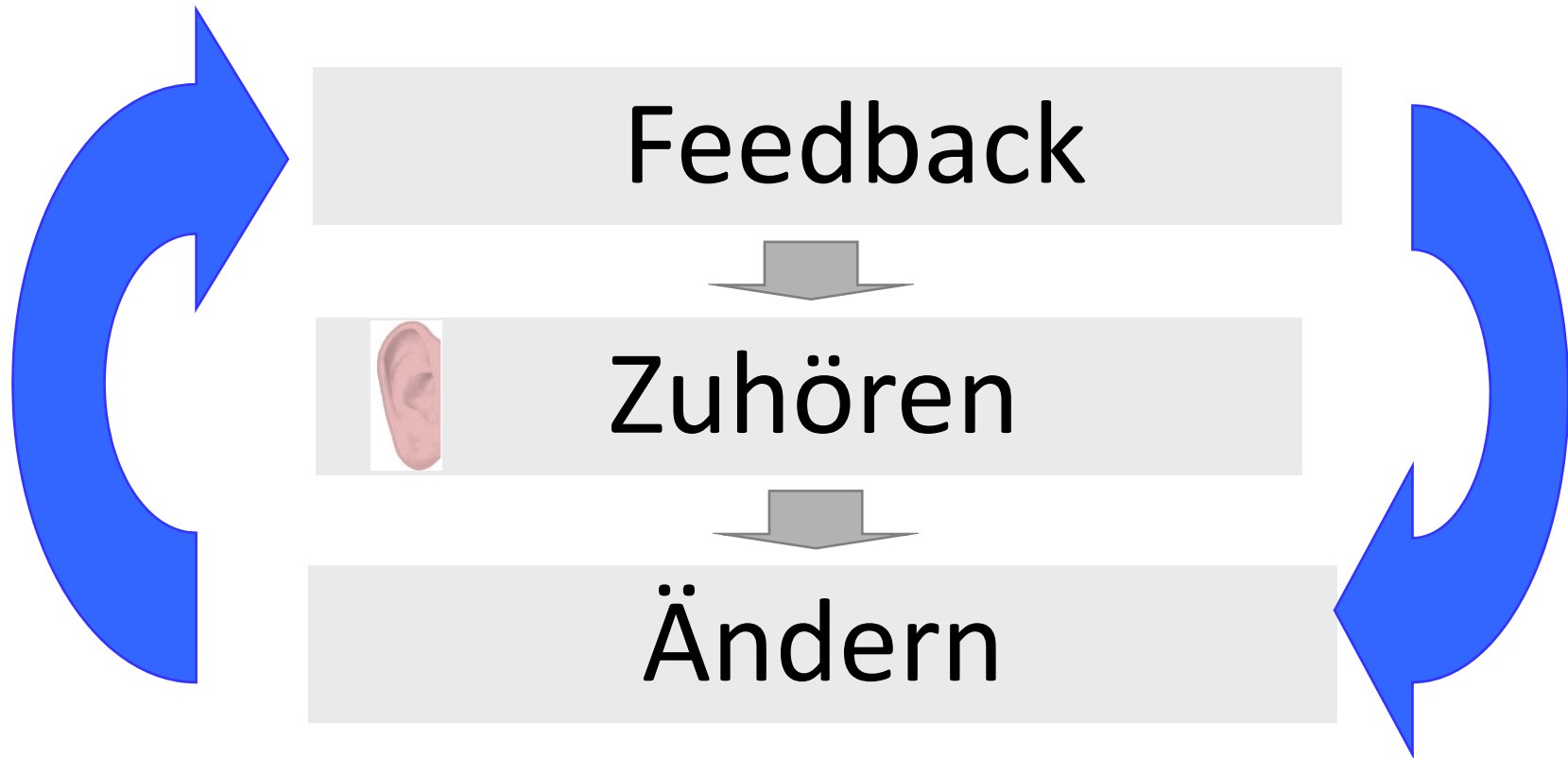
Stimme

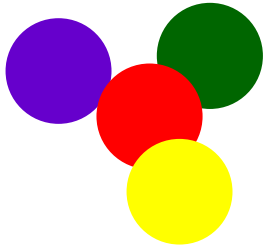
Kann man trainieren
wie ein Instrument



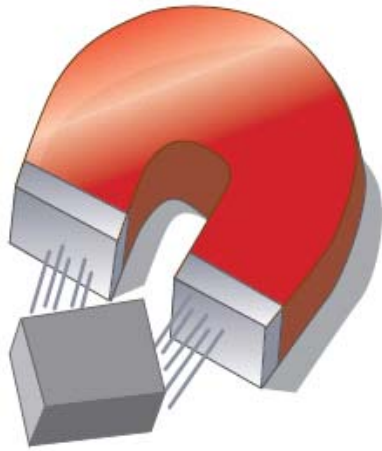
Üben

Optimieren





Sie schaffen ein
Gesamt-Kunstwerk



Schluss-Chart

"Zusammenfassung"

Mündlich

Schluss-Statement

Bringen Sie eine
Handlungsaufforderung
(Call-to-Action)

Beachten Sie ...

Erwägen Sie ...

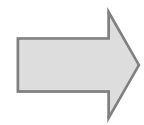
Mehr finden Sie auf [www....](http://www...)



Kommen Sie pünktlich
zum Schluss ...

19:15





www.umbachpartner.com

Anhang

Vier-Ohren-Modell

Sachinformation Worüber ich informiere
Daten und Fakten

Selbstkundgabe Was ich von mir zu erkennen gebe
Ich-Botschaft als Kostprobe der Persönlichkeit

Beziehungshinweis Wie ich zu dir stehe
Wie ich mich behandelt fühle

Appell Was ich bei dir erreichen möchte
Handlungsanweisung

Schulz von Thun, Modell wird kontrovers diskutiert

Gutes Erlebnis

- Positive Ausstrahlung
- Wertschätzung
- Optimismus
- Zuversicht
- Ermutigung

Tipps

- 1) Menschliche Beziehung aufbauen
- 2) Zeitrahmen bestätigen
- 3) Mindestens eine Frage stellen
- 4) Eine Zeugenaussage bringen
- 5) Drei Kernbotschaften vermitteln
- 6) Mindestens einmal lächeln oder lachen