



Das Publikum begeistern

Der Referent steht nach seinem Referat am Eingang des Ess-Saales. Das Buffet ist auf der gegenüberliegenden Seite. Er hat Hunger, denn die 45 Minuten Referat waren anstrengend und nach ihm kamen noch weitere Redner/innen. Er macht sich auf den Weg und benötigt vom Eingang bis zum Buffet über 30 Minuten. Ein Schulterklopfen da, ein Kompliment dort, eine Frage hier, Visitenkartentausch da usw. Ein gutes Gefühl, das er genießt.

Was ist geschehen? Offensichtlich hat der Referent das Publikum begeistert und überzeugt. Wie ist ihm das gelungen?

Die Begrüssung des Publikums

Der Referent steht an der Türe und begrüsst die Zuhörer persönlich. Begleitet von einem natürlichen Lächeln drückt er jedem Besucher zwei leere A4-Blätter in die Hand. Dazu folgende Worte: «Diese beiden Papiere brauchen Sie während des Referates.» Wer kein Schreibzeug dabei hat, erhält von der Assistentin einen Kugelschreiber. Fragende, skeptische und amüsierte Blicke erntet er dafür. Es gelingt ihm, bereits vor dem eigentlichen Referat eine Spannung zu erzeugen.

Der Einstieg

Nach der Ankündigung steht der Redner vor die Zuhörer. Er schweigt. Mit seinem Blick nimmt er Kontakt zu seinem Publikum auf. Dann die ersten Worte. Er stellt

eine Frage. Eine Frage, die zum Thema passt und die jeder im Saal für sich beantwortet. Kurzes Schweigen. Dann folgt eine provokative zweite Frage. Vielen Zuhörern sieht man an, dass sie sich

Öffentliche Seminare der k-bt

1. September 2008:	Messtraining
2./29. September 2008:	Überzeugen durch Persönlichkeit
8. Oktober 2008:	Intensivtraining Rhetorik und Präsentation
24./25. November:	Leistungsfähig sein – leistungsfähig bleiben
27./28. November 2008:	Einstieg in Erfolgreiches Verkaufen
18./19. Mai 2009:	Erfolgreiches Verkaufen für Könner

Details unter www.k-bt.ch oder direkt bei Kurt Klaus, **E-Mail: klaus@k-bt.ch**

ertappt fühlen. Pause. Dann ein Kompliment an die Anwesenden. Erst jetzt folgt die Plenumsbegrüssung. Knapp und herzlich. Der Einstieg ist geglückt. Der Redner hat die volle Aufmerksamkeit des Publikums. Damit ist die erste wichtige Hürde genommen.

Das Referat

Nach wenigen Worten ist das Publikum bereits ein weiteres Mal gefordert. «Na dann ab in die Praxis.» Der Redner stellt dem Publikum eine Aufgabe. Sie sollen ein bestimmtes Bild auf das erste Blatt Papier malen. Er mischt sich ins Publikum und macht einige provokative Bemerkungen. Fragende Gesichter. Zum Teil auch skeptische Blicke. Dies ist vom Referenten so gewollt. Das Publikum soll nicht nur zuhören sondern auch in Erinnerung behalten. Diese Aufgabe liefert dem Zuhörer wichtige Erkenntnisse. Erst jetzt kommt die erste Power-Point-Folie: Zwei Aussagen, welche während der nächsten Minuten eingeblendet bleiben. Die folgenden Minuten drehen sich ausschliesslich um diese zwei Punkte. Es gibt diverse Beispiele aus dem Alltag – dem möglichen Alltag des anwesenden Publikums. Die Erkenntnisse werden vertieft. Es folgen Tipps und Tricks für die Umsetzung im Berufsalltag. Anhand einer Rechnung entwickelt der Redner eine zentrale Aussage am FlipChart.

Während der ganzen rund 35 Minuten des Hauptteils hört das Publikum gebannt zu. 10 praktisch textfreie Folien und einige FlipChart-Notizen visualisieren die Inhalte. Verbunden mit einer dynamischen Handlung kommt das zweite leere Blatt Papier zum Einsatz. Gedanklich ist das Publikum immer wieder gefordert und in kurze Übungen einbezogen. Diverse Beispiele beleben die Theorie. Alle 100 Zuhörer sind immer wieder aktiv

mit dem Entwickeln der Erkenntnisse beschäftigt.

Der Abschluss

Für den Schluss des Referates hat der Referent Pufferinhalte vorbereitet. Zu diesen kann er 10 Sekunden oder 10 Minuten etwas mitteilen. Dies erlaubt ihm, minutengenau seine Aussagen zu beenden.

In 5 Statements von je 3 bis 5 Worten fasst er das ganze Referat nochmals zusammen. Dann eine Überleitung zum nächsten Programmpunkt, ein Ausdruck der Freude, ein Dankeschön sowie ein positiver Wunsch an das Publikum und schon sind die 45 Minuten um. Der Applaus zeigt dem Redner, dass es ihm geglückt ist, die Zuhörer zu begeistern.

Weshalb ist diese Rede geglückt?

Der Referent hat die wesentlichen Punkte aus Rhetorik und Präsentation berücksichtigt:

- Bewegend einsteigen
- Abwechslungsreich visualisieren
- Publikum aktiv einbeziehen
- Beispiele verwenden
- Redezeit einhalten
- Verständliche Sprache verwenden
- Mit klarer Stimme sprechen usw.

Es ist nicht möglich, die ganze Rhetorik und Präsentationstechnik in diesem Artikel abzuhandeln. Wünschen Sie weitere Informationen zum Thema? Nutzen Sie untenstehenden Coupon. Ich stelle Ihnen gerne eine umfassende Checkliste mit den wichtigsten Tipps für gelingende Auftritte zu.

Das im Artikel genannte Referat der k-bt heisst «Wie Gewinner kommunizieren». Gerne gebe ich Ihnen näher darüber Auskunft.



Kurt Klaus ist Betriebsökonom HWV, eidg. dipl. Marketingleiter, akademischer Supervisor und Coach

Unser Ziel Ihr Erfolg.

- Training von Aussendienst- und Verkaufspersonal
- Training von Führungskräften
- Begleiten von Aussendienst- und Verkaufspersonal
- Begleiten von Führungskräften
- Moderation
- Beratung
- Mystery-Shopping

Die Erfassung der Ausgangslage (Ist), die Zieldefinition (Soll) und den Umsetzungsplan (Weg vom Ist zum Soll) erarbeiten wir in engster Zusammenarbeit mit unseren Kunden. Jeder Auftrag ist individuell.

Das heisst für Sie: Auf Ihre Bedürfnisse zugeschnittene Programme – garantierte Nachhaltigkeit – grössere Erfolgssteigerung!

Kontaktieren Sie uns, es lohnt sich!



k-bt

Herbrigstrasse 18

9011 St. Gallen

Tel.: +41 71 280 20 10

Fax: +41 71 280 20 11

klaus@k-bt.ch

www.k-bt.ch

Gutschein

Bitte stellen Sie mir die Checkliste «Gelingende Auftritte» zu.

Firma:

Vorname/Nachname:

Adresse:

Telefon:

Coupon einsenden an: k-bt, Kurt Klaus, Herbrigstrasse 18, 9011 St. Gallen