



Fördern Sie Ihre  
Karriere durch  
überzeugende Präsen-  
tationen!

# Empfängerorientiertes präsentieren nach dem pyramidalen Prinzip

## Die Themen

- Wie kann ich eine Präsentation optimal vorbereiten?
- Wie kann mich das Prinzip des pyramidalen Denkens beim Aufbau einer Präsentation unterstützen?
- Wie gestalte ich eine Präsentation, die der Empfänger versteht?
- Wie Sorge ich dafür, dass meine Kernbotschaften beim Zuhörer ankommen und in Erinnerung bleiben?
- Wie muss ich eine Präsentation aufbauen, damit ich meine Zuhörer von meinen Thesen überzeugen kann?
- Wie gestalte ich die Präsentation kompakt, flüssig und spannend?
- Welche Mittel der Visualisierung gibt es, um komplexe Sachverhalte verständlich zu machen?

## Ihre Referentin



### Sibylle Zander

Trainerin und Kommunikationsexpertin

Die Referentin Sibylle Zander, Diplom-Germanistin, verfügt über umfangreiche Erfahrungen mit strukturierten Präsentationen und Texten. Von 1997 bis 1999 war sie als Referentin Corporate Communications bei der Macrotron AG für die Unternehmens- und Vorstandspräsentationen verantwortlich und verfasste unterschiedlichste Texte für die interne und externe Kommunikation. 1999 wechselte sie als Editorin bzw. später Senior Editorin zu Roland Berger Strategy Consultants, wo sie Seminare zum "Pyramidalen Präsentieren" konzipierte, die Berater schulte und im Projekt bei der Erstellung von Angebotstexten, Präsentationen oder Berichten unterstützte. Seit 2007 rundet Sie mit Ihrer Kompetenz das Seminarangebot von Dr. Scherf Schütt & Zander ab.

# Empfängerorientiert präsentieren nach dem pyramidalen Prinzip

## Seminaragenda

- Zielsetzung: Analytisch vorbereiten
  - Ziel festlegen
  - Empfänger analysieren
  - Botschaft formulieren
  - Rahmenbedingungen abstecken
- Struktur: Pyramidal denken
  - Prinzip des pyramidalen Denkens kennen lernen
  - Inhalte logisch in Strukturgruppen kategorisieren
- Storyline: Empfängerorientiert argumentieren
  - Empfänger analysieren
  - Argumentationsprinzip auswählen: informieren (Argumentationsgruppe) oder überzeugen (Argumentationskette)
  - Storyline der Präsentation entwickeln (roter Faden)
  - Storyboard-Vorlage für die Schaubilder skizzieren
- Sprache: Prägnant formulieren
  - Überzeugende Überschriften formulieren
  - Komplexe Inhalte prägnant beschreiben
- Schaubildgestaltung: Wirkungsvoll visualisieren
  - Komplexe Inhalte in schlanker Form darstellen
  - Verschiedene Schaubildtypen kennen lernen (Diagramm, Organigramm, Tabellen, Grafiken, konzeptionelle Bilder, Karten, Text)

Die maximale Teilnehmerzahl beträgt 12.

Optional 1,5 Tage mit 0,5 Tage Workshop, bei dem eigene Präsentationen unter Anleitung erstellt werden können.

## Hintergrund & Ziele

In Unternehmen findet Kommunikation heute fast ausschließlich über Präsentationen statt. Daher werden überzeugende Präsentationen immer wichtiger. Sie sollen informieren, beraten oder verkaufen und sie sind immer auch eine Visitenkarte des eigenen Projektes bzw. der eigenen Person. Im heutigen Geschäftsleben arten Präsentationen häufig zu Folienschichten aus, die größtenteils am Empfänger vorbeigehen. Entscheider sind einer enormen Informationsflut ausgesetzt. Unter wachsendem Zeitdruck müssen Informationen bewertet und Entscheidungen getroffen werden. Unstrukturierte und überladene Präsentationen überfordern den Empfänger, der sich mühsam zur Kernaussage des Autors hindurcharbeiten muss. Eine pyramidale Präsentation ist dagegen optimal an die Aufnahmefähigkeit des Empfängers angepasst. Sie verfügt über eine logische Struktur, die sich auf Kernaussagen konzentriert. Die Storyline ist auf den Empfänger ausgerichtet und führt in einem straffen Spannungsbogen durch die gesamte Präsentation. Die Textelemente zeichnen sich durch eine prägnante und fehlerfreie Sprache aus. Sie werden unterstützt durch überzeugende und schlanke Schaubilder.

## Teilnehmerkreis

Das Seminar richtet sich an alle Personen, die regelmäßig Präsentationen halten

## Terminanfrage

Fax 089/437 37 260 • [seminar@szz-beratung.de](mailto:seminar@szz-beratung.de)

Ja, ich möchte weitere Informationen zu einem Inhaus-Seminar

Telefonische Anmeldung: 089/437 37 259

Termin: nach Vereinbarung

\_\_\_\_\_  
Name, Vorname

Veranstaltungsort:  
Nach Vereinbarung

\_\_\_\_\_  
Funktion / Abteilung

Seminargebühr  
Auf Anfrage

\_\_\_\_\_  
Firma

\_\_\_\_\_  
Straße

\_\_\_\_\_  
PLZ, Ort

\_\_\_\_\_  
Telefon

\_\_\_\_\_  
E-Mail

\_\_\_\_\_  
Datum, Unterschrift