



Technische Sachverhalte überzeugend präsentieren

Vorhaben, Projekte, Konzepte und Ergebnisse
wirksam darstellen
Entscheidungen konsequent herbeiführen

23. und 24. November 2021
Veranstaltungsort: VDI Haus
Hamletstr. 11, Stuttgart

Auch als
Inhouse-Seminar.
Fordern Sie ein
Angebot an!



Technische Sachverhalte überzeugend präsentieren

Seminarinhalte auf einen Blick

- › Mit sicherer Kommunikation Kunden, Mitarbeiter, Kollegen und Vorgesetzte überzeugen
- › Visualisieren, die Sinne mobilisieren
- › Präsentations- und Überzeugungstechnik optimieren
- › Körpersprache – nonverbale Kommunikation
- › Rhetorik – mit der Wirkung der Worte Entscheidungen und Entscheider gewinnen
- › Optimale Präsentation durch Planung und Vorbereitung

Ihr Nutzen

- › Dieses Seminar baut auf dem Können und der Problemlösungskompetenz technischer Fach- und Führungskräfte auf
- › Mit ausgewogenem Maß an theoretischem Hintergrundwissen zum Thema, praktischen Beispielen und Übungen werden die Teilnehmer schrittweise an das Präsentieren von technischen Inhalten herangeführt, um gewünschte Wirkungen zu erzielen
- › Die richtigen Entscheidungen können schnell getroffen werden
- › Sie werden als Experte wahrgenommen
- › Sie gewinnen Akzeptanz
- › Sie lernen Kunden, Mitarbeiter, Kollegen und Vorgesetzte zu überzeugen

Personenkreis

- › Technische Fach- und Führungskräfte, sowie Projektleiter, denen es nicht ausreicht, hervorragende Ergebnisse zu erzielen, sondern auch die Früchte Ihrer Arbeit mit überzeugenden Präsentationen ernten wollen
- › Alle, die mit ihrem Auftritt und ihrer Präsentation überzeugen und begeistern wollen.



Rainer W. Baber

Zum Thema

Optimale Lösungen zu entwickeln gehört zu den Kernaufgaben technischer Fach- und Führungskräfte. Das beste Ergebnis muss jedoch auch gut verkauft werden – im eigenen Haus und bei Kunden. Das Paar „starkes Ergebnis“ in Kombination mit „wirkungsvoller Präsentation“ sichert nachhaltig Ihren Erfolg.

Nicht nur fertige Ergebnisse müssen präsentiert werden. Viel öfter geht es darum, mit Lösungsvarianten zügig gute Entscheidungen herbeizuführen – beim eigenen Management, in Vertrieb und Marketing, häufig aber auch bei Kunden und Interessenten.

Mit gelungenen Präsentationen sprechen Sie unterschiedliche Zielgruppen individuell an. Sie überzeugen und verkaufen Ihre Ergebnisse gut. Sie steigern mit den richtigen Techniken Ihr Image und werden als Fachexperte wahrgenommen.

Auf diesem Weg begleite ich Sie gern.

Rainer W. Baber

Ihr Referent

Rainer W. Baber, M.A.

Baber Consulting, Neuhausen. Rainer Baber ist seit 1998 Berater, Trainer und Speaker mit den Schwerpunkten Verkauf, Rhetorik/Präsentation und kundenorientierte Kommunikation

Weitere Seminare finden Sie
unter: www.vdi-bildung.de

Fortbildung mit Qualität
Zertifiziert nach AZAV





Seminar-Programm

23. November 2021, Beginn 9.00 Uhr

Die Präsentation – Nutzen und Dramaturgie

- › Die Vorbereitung steht für 90% des Erfolgs
- › Ziel der Präsentation – was genau?
- › Zielgruppe – wer genau?
- › Den zentralen Nutzen für die Teilnehmer herausarbeiten
- › Präsentationskiller – „Todsünden“ lassen sich vermeiden
- › Der Präsentation eine „Dramaturgie“ geben
- › Übungen

Sichere Kommunikation

- › Entscheidungen zielgerichtet herbeiführen
- › Was es mit „Behaltensraten“ auf sich hat
- › Alle Hemisphären des Gehirns ansprechen
- › Die „Brille“ der Wahrnehmung berücksichtigen
- › „Dreieiniges“ Gehirn, Verhalten unter Stress

Visualisieren, die Sinne mobilisieren

- › Bilder und Zeichnungen: „Ein Bild sagt mehr ...“
- › Produktmodelle: etwas zum Anfassen
- › Geeignete Medien für unterschiedliche Aufgaben
- › Auch Farben haben eigene Wirkungen
- › Darstellungen und Modelle: etwas „greifbar“ machen

Ende des Seminartags gegen 17.00 Uhr



Seminar-Programm

24. November 2021, Beginn 9.00 Uhr

Körpersprache – nonverbal

- › Ausstrahlung und Wirkung: Die 55-38-7-Regel
- › Körperhaltung und Auftreten wirken – und wie!
- › Das Territorium, die richtige Distanz
- › Gestik und Mimik: Zuhörer sind auch Zuschauer
- › Stimme macht Stimmung

Rhetorik – Wirkung der Worte

- › Verständlich, ausdrucksstark und sicher sprechen
- › Wann rhetorische Beschönigungen (Euphemismen) erlaubt sind
- › Metaphern und Allegorien – mit Bildern überzeugen

Optimale Gesprächsführung

- › Die häufigsten Gesprächsarten
- › Wirksame Gesprächsstrukturen

Abschluss: Konkret bleiben

- › Wie eine Diskussion „nachhaltig“ moderiert werden kann
- › Verbindlich vereinbaren
- › Der Aktionsplan: etwas mit nach Hause nehmen

Diskussion: Umsetzung in den beruflichen Alltag

Ende des Seminars gegen 17.00 Uhr

Seminar-Infos

Preise & Anmeldung

2-tägiges Online-Seminar „Technische Sachverhalte überzeugend präsentieren“:

Seminarpreis	1.230,00 €
Seminarpreis VDI-Mitglieder	1.180,00 €

Jeweils inklusive Seminarunterlagen, Mittagessen, Pausensnacks und Getränke.

Wir freuen uns über Ihre Anmeldung

VDI Württembergischer Ingenieurverein
 Hamletstraße 11
 70563 Stuttgart
 Tel: 0711 13163-10
 Fax: 0711 13163-60
 Web: www.vdi-fortbildung.de
 E-Mail: anmeldung@vdi-suedwest.de

Nutzen Sie unser **Rabattsystem:**

- Bei zwei und mehr Teilnehmern einer Firma wird für den zweiten und jeden weiteren Teilnehmer ein Rabatt von 10% auf den Seminarpreis gewährt.

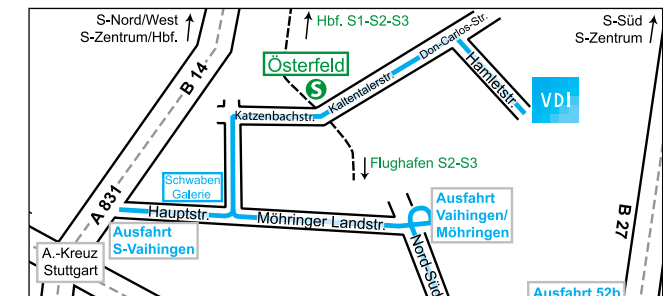
Wir bestätigen Ihre Anmeldung innerhalb von 5 Werktagen. Ihre Ansprechpartnerin ist Frau Marlene Waltl.

Rechnung

Die Rechnung senden wir Ihnen 8 bis 10 Werktage vor Seminarbeginn zu. Der Seminarpreis wird mit dem Erhalt der Rechnung fällig.

Stornierung der Anmeldung

Bei Abmeldungen bis 10 Werktage vor Veranstaltungsbeginn berechnen wir 120,- Euro. Nach diesem Termin ist der volle Seminarpreis fällig. Fällt ein Seminar aus unvorhersehbaren Gründen aus, benachrichtigen wir Sie umgehend und nennen Ihnen, falls möglich, einen Ersatztermin. Auf Wunsch bekommen Sie den bereits bezahlten Seminarpreis zurückerstattet.



Das VDI-Haus ist von der S-Bahn, Haltestelle ÖSTERFELD in 5 min. zu Fuß zu erreichen. Die Linien S1,2+3 fahren über Haltestelle S-Hbf, S2+3 fahren zum Flughafen.

Fax: (0711) 1316360

Anmeldung zum Präsenz-Seminar

Technische Sachverhalte überzeugend präsentieren

23. und 24. November 2021 (Kurs-Nr.: W21.10325.01)

* Herr/Frau, Titel

* Vorname

* Name

* Firma

Funktion / Jobtitel

Abteilung / Bereich

* Straße, Nr./Postfach

* PLZ, Ort

* Telefon

* E-Mail

* Pflichtfelder

Bitte Hotelliste zusenden

Seminarpreis 1.230,00 €

Seminarpreis VDI-Mitglieder 1.180,00 €

| VDI | | | | | | | |

VDI-Mitgliedsnummer

Hinweis zum Datenschutz:

Die vollständigen Datenschutzbestimmungen finden Sie im Internet unter: www.vdi-fortbildung.de/datenschutz



Kontakt
Marlene Walzl
Tel. 0711 13163-10

Jetzt ganz einfach Ihren Seminarplatz sichern!

Ihre Anmeldemöglichkeiten

- > per E-Mail: anmeldung@vdi-suedwest.de
- > per Fax: 0711 13163-60
- > im Umschlag: an untenstehende Adresse senden, dazu bitte die Rückseite ausfüllen
- > per Internet: www.vdi-bildung.de
- > direkt zur Anmeldung: <https://bit.ly/vdi-praesentation>

Verein Deutscher Ingenieure
Württ. Ingenieurverein
Hamletstr. 11
70563 Stuttgart

