



# Erfolgreiches Präsentieren

Botschaften begeisternd platzieren

- **Begeistern Sie durch professionelle Präsentationen**
- **Sachlich informieren und emotional beeindrucken**
- **Professionell auftreten und sicher überzeugen**
- **Mit kreativer Rhetorik überzeugen**
- **Marktdaten kurz, knapp und präzise darstellen**

Termine

Frankfurt/Main

2011:

• 18.04. - 19.04.

• 01.09. - 02.09.

2012:

• 26.04. - 27.04.

• 06.12. - 07.12.

Unternehmensprofil:

Effizientes Marketing braucht beste Informationen! Ohne die richtigen Informationen kann man im Marketing kaum erfolgreich sein. Deshalb hat sich infomarketing auf intelligente Problemlösungen rund um die Information spezialisiert. Die Kernkompetenz von infomarketing ist das systematische Analysieren und Bewerten von Daten sowie die Bereitstellung von entscheidungsrelevanten Informationen. Dabei sind Know-how, Kreativität und Innovation ebenso wichtig wie eine klare Positionierung und der Wille zum Erfolg.

infomarketing



Die Gesellschaft  
für Informationsanalyse und Marketingberatung

**Q1: Grundlagen der erfolgreichen Präsentation**

Wissen Sie wie Sie richtig präsentieren? Kennen Sie alle Präsentationstechniken und deren Anwendung? Lernen Sie was einen erfolgreichen Redner ausmacht und wie Sie Ängste und Bedenken abbauen. Wie vermitteln Sie wichtige Botschaften?

**Q2: Vorbereitung und inhaltliches Hervorheben**

Anforderungen an Aufgabenstellungen und Briefing. Lernen Sie, wie Sie sich produktiv vorbereiten! Wie Sie neue Präsentationsmedien effizient einsetzen. Lernen Sie sich nicht nur inhaltlich, sondern auch rhetorisch situationsgerecht vorzubereiten. Wie Sie die Zuhörer gezielt ansprechen und sich abheben können.

## Nachmittag

**Q3: Sprechtechnik und Vorstellungsstil**

Wie Sie es mit ihrer persönlichen Art und Weise des Vortragsstils schaffen zu überzeugen und begeistern. Wie formuliere ich geschickt? Wichtig: Die richtige Körpersprache und die richtigen Bilder!

**Q4: Übung**

Das Seminar wird ganz nach ihren Bedürfnissen und Wünschen ausgerichtet. Übungen begleiten das gesamte Seminar. Jedes Quarter beinhaltet einen praktischen Teil. Dieses ist für die Vertiefung und Perfektionierung Ihrer Fortschritte reserviert.

**Weitere infomarketing Seminare zum Thema Soft Skills****Aktiv Zuhören Lernen**

Optimieren Sie Kundengespräche mit Kommunikations- und Gesprächsführungsmethoden. Verstehen Sie Ihren Gegenüber und bedienen Sie seine Bedürfnisse.

**Proaktive Personalführung**

(Personaleinsatz- und Auswahl, Team- und Gruppenprozesse, Identität in Organisationen, Führungstheorien und Methoden, u.v.m.)

**Kontaktdaten**

infomarketing Gesellschaft  
für Informationsanalyse und  
Marketingberatung mbH  
Am Dornbusch 5  
60320 Frankfurt am Main  
Telefon: (069) 46 99 80 00  
Telefax: (069) 46 99 80 09

Geschäftsführer:  
Prof. h.c. (China) Dietmar Pfaff  
Mail: [dp@infomarketing.de](mailto:dp@infomarketing.de)

Online-Informationen und  
Anmeldung unter:  
[www.erfolgreiches-praesentieren.de](http://www.erfolgreiches-praesentieren.de)

**Prof. h.c. (China) Dietmar Pfaff**

- Geschäftsführender Inhaber der infomarketing GmbH
- seit 2009 Ehrenprofessur in China für Internationales Marketing in Hochschulstädten bei Shanghai und Hongkong
- seit 2004 Dozent für Medienwirtschaft an der Rheinischen Fachhochschule Köln (Professor von März 2005 bis August 2006)
- 10 Jahre Lehrbeauftragter für Marketing an der Fachhochschule Gießen-Friedberg
- 10 Jahre Seminarleiter und Trainer
- 15 Jahre IHK-Referent und Prüfer für Marketing und Unternehmensführung
- 25 Jahre Marketing- und Marktforschungspraxis



**Q5: Der rote Faden im Präsentieren**

Was unterscheidet die inhaltliche von der rhetorischen Gliederung? Stärken Sie Ihre Schlagfertigkeit durch zweigleisiges Denken. Wie Sie auch bei Kurzvorträgen und spontanen Präsentationen lebendig sprechen und begeistern.

**Q6: Mit Humor und Reaktionstechniken Kritik meistern.**

Reagieren Sie auf kritische Fragen und Einwände. So kontern Sie souverän! Wie gewinnen Sie geschickt verlorene Aufmerksamkeit zurück? Lernen Sie richtig auf Kritik ihrer Zuhörer zu reagieren!

**Q7: Übungen**

Übungen, Fallstudien und Rollenspiele begleiten das gesamte Seminar. Jedes Quarter beinhaltet einen praktischen Teil. Dieses Quarter ist zur Vertiefung und Perfektionierung ihrer bisherigen Lerninhalte reserviert.

**Q8: Tipps und Tricks**

Wie präsentieren Sie vor einer großen Gruppe? Wie leiten Sie eine Diskussion? Erfahren Sie mit welcher Bandbreite an Methoden Sie Kunden und andere Gesprächspartner überzeugen können. Lernen Sie abschließend noch die wichtigsten Hilfsmittel kennen um zu dem gewünschten Erfolg zu gelangen!

**Inhouse Seminare mit infomarketing**

Innerhalb dieser Seminare können wir ganz individuell auf Ihre Wünsche und Bedürfnisse eingehen, um Problemlösungen mit Ihnen gemeinsam zu erarbeiten. Teilen Sie uns Ihren Sachverhalt mit, damit wir Ihnen ein spezifisches Seminarangebot anbieten können. Eine optimale Mischung aus Praxis, Wissenschaft und Transfer gewährleistet Ihnen die gemeinsame Semingestaltung von Trainern und Experten der infomarketing GmbH

**Dipl. Psych. Roland Kretzschmar**

- Projektleiter bei der infomarketing GmbH
- Studium der Psychologie an der Philipps-Universität in Marburg
- BWL im Nebenfach
- Vertiefungsausbildung im Schwerpunkt Arbeits- und Organisationspsychologie
- Ausbildung in Führungstraining, Kommunikationstraining und Training sozialer Kompetenzen
- Jährl. Gastreferent der RFH Köln
- 5 Jahre Trainerpraxis
- 4 Jahre Marketing- und Marktforschungspraxis

**Teilnahmegebühr**

Jede Anmeldung wird von uns schriftlich bestätigt. Die Gebühr für das zweitägige Seminar beträgt **998,- EUR** (zzgl. gesetzl. MwSt.). Darin enthalten sind ausführliche Seminarunterlagen, Zertifikat, Mittagessen und Tagungsgetränke für beide Tage. Aufgrund der gewünschten Trainingsintensität ist die Anzahl der Teilnehmer beschränkt.

**Trainingszeiten**

1. Tag: 9.30 Uhr – 18.30 Uhr
2. Tag: 9.00 Uhr – 17.00 Uhr



## Erfolgreiches Präsentieren: Termine 2011 / 2012

- Mo./Di. 18. und 19. April 2011
- Do./Fr. 01. und 02. September 2011
- Do./Fr. 26. und 27. April 2012
- Do./Fr. 06. und 07. Dezember 2012

Name, Vorname

Funktion / Position

Unternehmen

Straße, Hausnummer

Postleitzahl, Ort

Telefon

E-Mail

Datum

Unterschriften der Teilnehmer ggf. des Rechnungsempfängers

### Teilnahmegebühr

**998,- EUR** zzgl. gesetzl. MwSt. Darin enthalten sind die Tagungsunterlagen, die Konferenzgetränke und zwei Mittagessen.

### Stornierung

Eine Stornierung bis zu sechs Wochen vor der Veranstaltung ist kostenfrei. Bei schriftlicher Abmeldung bis 14 Tage vor dem Seminar sind 50 Prozent der Teilnahmegebühr zu zahlen. Danach müssen wir Ihnen leider die Gesamtsumme berechnen. (Es gilt das Datum des Posteingangs).

Selbstverständlich können Sie sich auch vertreten lassen.

### Terminänderungen

Erfolgen nur bei zwingender Notwendigkeit. In diesen Fällen werden die Teilnehmer umgehend informiert. Sollte der neue Termin nicht zusagen, werden bereits gezahlte Gebühren erstattet. Weitergehende Ansprüche können jedoch nicht anerkannt werden.

### Tagungsorte und Zimmerbuchung

Für unsere Kursteilnehmer ist im Tagungshotel relexa ein spezielles Einzelzimmerkontingent jeweils vom Vortag der Veranstaltung an à 91,- EUR inklusive Frühstücksbuffet, gesetzl. MwSt. und kostenloser Nutzung des Fitnessclubs bis 3 Wochen vor Veranstaltungsbeginn reserviert. Setzen Sie sich bitte rechtzeitig mit dem Hotel oder mit uns in Verbindung.

### Datenschutz

Ihre Daten werden für die interne Weiterverarbeitung und eigene Werbezwecke von uns unter strikter Einhaltung des Bundesdatenschutzgesetzes gespeichert. Wenn Sie die Speicherung nicht erwünschen, teilen Sie uns dies bitte per E-Mail ([dp@infomarketing.de](mailto:dp@infomarketing.de)) mit.

Stand: 11.2010