

Nicht nur interessant, sondern spannend wirken – Ihr erfolgreicher Auftritt im Geschäftsleben

Eine Situation aus Ihrem Geschäftsleben?!

Nachfolgende Situation haben Sie vielleicht auf die eine oder andere Art schon häufiger erlebt:

Sie halten eine Präsentation von Kunden oder Kollegen/Vorgesetzten und fühlen sich irgendwie unwohl in ihrer Haut – und das trotz langer und intensiver Vorbereitung.

Anschließend gibt es eine kontroverse Diskussion bei der es Ihnen nicht so richtig gelingt, sich mit Ihrem Thema gegen teilweise emotionale oder sogar unfaire Argumente durchzusetzen.

Beim nachfolgenden Mittagessen wird über Gott und die Welt gesprochen, doch Sie sind mehr interessierter Zuhörer als dass Sie im Mittelpunkt des Geschehens stehen.

Am Ende der Veranstaltung stellen Sie fest, dass Sie Ihre Ziele, die Sie mit der Präsentation verfolgten, nicht so richtig erreicht haben.

Woran kann das liegen?

Facetten der erfolgreichen Präsentation / des erfolgreichen Auftritts

Die Facetten des erfolgreichen Auftretens im Geschäftsleben sind vielfältig und komplex. Neben den inhaltlichen Aspekten entscheiden ambitioniertes und authentisches Auftreten, sichere Gesprächsführung und ein guter Vortragstil wesentlich über den Erfolg.

Die oben dargestellte Situation ist vergleichbar mit der eines Schauspielers: Sie stehen im Mittelpunkt des Interesses, werden beobachtet, als Person anhand ihrer Sprache und Gestik taxiert und an Ihren Äußerungen gemessen.

Oftmals macht sich deswegen bei der Kontaktaufnahme oder bei Präsentationen Nervosität breit, die zu unsicherem Verhalten führen kann – darunter leiden wiederum Überzeugungskraft und Souveränität.

Fortsetzung nächste Seite

Nicht nur interessant, sondern spannend wirken – Ihr erfolgreicher Auftritt im Geschäftsleben, *Fortsetzung*

Zurück zu unserem Beispiel

Gehen wir zurück zu unserm obigen Beispiel.

Wie können Sie die Wirkung Ihres Auftretens so vergrößern, dass Sie nicht nur interessant, sondern auch spannend wahrgenommen werden?

Während der Präsentation unterstreichen Sie den Spannungsbogen durch einen ausdrucksstarken **Stimmeinsatz** und halten die Aufmerksamkeit der Zuhörer durch intensiven **Blickkontakt**. Sie verstärken Ihre Argumente durch effektive, glaubwürdige **Gestik** und erzeugen eine positive Wirkung durch eine festen **Stand** und eine offene **Körperhaltung**.

Auf Fragen und Einwände von den Teilnehmern gehen Sie souverän ein. Durch **Empathie** und **Aktives Zuhören** verstehen Sie sowohl die Argumente als auch die Motive, die hinter den Einwänden stehen, und können sie damit akzeptieren, aufgreifen und adäquat darauf eingehen. Kommt es in der Diskussion trotzdem zu **schwierigen Situationen** oder **Störungen** reagieren Sie ruhig, behalten die Kontrolle und überzeugen durch Ihre Souveränität.

Bei den ebenso wichtigen informellen Gelegenheiten wie einem Mittagessen oder dem Gespräch auf dem Gang oder im Fahrstuhl sind Sie **schlagfertig** und schaffen durch interessanten **Small Talk** eine positive Atmosphäre.

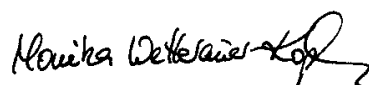
Ganzheitliches Training mit Hilfe von Kommunikations- und Schauspieltechniken

Die für einen erfolgreichen Auftritt notwendigen Fähigkeiten haben Sie sicherlich bis zu einem gewissen Grad. Doch um wirklich erfolgreich auftreten zu können müssen Sie diese durch Training und Übungen verbessern.

Dabei kommt es sowohl auf Elemente aus der Kommunikation (Aktives Zuhören, Empathie, Schlagfertigkeit, Small Talk, etc.) als auch auf Trainingseinheiten zur Verbesserung des äußeren Auftretens, wie sie beispielsweise ein Schauspieler benötigt, an: Blickkontakt, Gestik, Körperhaltung ...

Sprechen sie das Team von cope auf das Schauspiel- und Kommunikations-training an. Es steht Ihnen bei allen Fragen gerne zur Verfügung.

Herzliche Grüße,



Ihre Monika Wetterauer-Kopka