

Microsoft Office - Rhetorik mit PowerPoint

Informationen auszuwerten, aufzubereiten und zu präsentieren gehört zu den zentralen Aufgaben des Managements und Vertriebs. Ein Ergebnis zu erreichen ist das Ziel. Informationen ergebnisorientiert zu analysieren und aufzubereiten, den Einsatz von Tools zu optimieren und schließlich überzeugend zu präsentieren, ist Ziel des Argumentationsdesigns. Die Stärkung der Überzeugungskraft ist das Ergebnis! Die Lösung liegt in der Prozessbetrachtung der Gesamtaufgabe. In diesem Sinne ist das Seminar konzipiert. (IT-) Werkzeuge spielen eine Rolle, sind aber nicht entscheidend. Nicht die Funktion der Präsentationsinstrumente wird behandelt, sondern der Prozess hin zum Ergebnis.

Kursinhalt:

- Ziel - was soll mit der Präsentation erreicht werden?
- Botschaft - wie formuliere ich das Ergebnis für meine Zuhörer möglichst eingängig?
- Nutzen - welchen Nutzen hat der Zuhörer oder Kunde (von meinem Vorschlag, meiner Idee, meinem Produkt)?
- Struktur - wie kann mein Gegenüber es am Besten verstehen?
- Konkretisierung - wie führe ich den Beweis für meine Thesen?
- Bilder - überzeugen mehr als tausend Worte, dann verwenden Sie sie auch!
- Emotionen - bewegen, auch im nüchternen Geschäftsprozess.
- Ökonomie - heißt: fasse Dich kurz!
- Inszenierung - planen Sie Effekte und Überraschungen, sonst wirds langweilig.
- Präzision - arbeiten Sie genau, kleine Fehler werden gefährlich.

Seminarübersicht:

- **Dauer:** 2 Tag(e)
- **Preis:** 990,00 €
- **Uhrzeit:** 09:00 - 17:00 Uhr
- **Seminarunterlage:** Fachunterlage

Empfohlene Vorkenntnisse: Grundkenntnisse in PowerPoint und Excel sind hilfreich.

Zielgruppe: /

Standorte: Berlin • Dortmund • Dresden • Düsseldorf • Essen • Frankfurt am Main • Hamburg • Köln • Leipzig • München • Nürnberg • Stuttgart • Wien • Zürich.

Termine & Anmeldung:

<https://seminare.edc.de/seminardetails/microsoft-office-rhetorik-mit-powerpoint/>