

# Präsentieren wie Steve Jobs

## Für einen sicheren und überzeugenden Auftritt

Was bringt Ihnen die kreativste und schönste Idee, wenn Sie die Interessen Ihres Gegenübers nicht kennen? Wie wollen Sie überzeugen, ohne dem Zuhörer einen Nutzen sichtbar zu machen? Hier gilt es, versteckte Signale des Gesprächspartners zu erkennen, gekonnte Fragen zu stellen, aktiv zuzuhören und Ihren Gesprächspartner zu spiegeln.

### Was macht erfolgreiche Menschen so erfolgreich?

Sie haben ein „emotionales Leitbild“. Entwickeln Sie mit uns Ihr persönliches Leitbild. Reflektieren Sie Ihre Außenwirkung! Auch wenn Sie rhetorische Fähigkeiten besitzen, können Ihre nonverbalen Signale Ihnen einen Strich durch die Rechnung machen. Nur wenn Sie sich Ihrer Wirkung bewusst sind, können Sie Ihre verbale und nonverbale Ausdruckskraft optimal einsetzen. Lernen Sie Ihre Zuhörer kennen!

### Inhalte:

- Körpersprache und Auftreten reflektieren und bewerten
- Methoden zur Selbstmotivation und Selbstreflexion kennen und anwenden
- Gesprächstechniken für Präsentationen
- bedarfsgerechter Einsatz von Präsentationsmedien als Unterstützung zur eigenen Performance
- Perspektivwechsel verstehen und nutzerorientierte Präsentationen entwickeln

**Dauer**  
1 Tag

**Trainer**  
Stephan Knecht